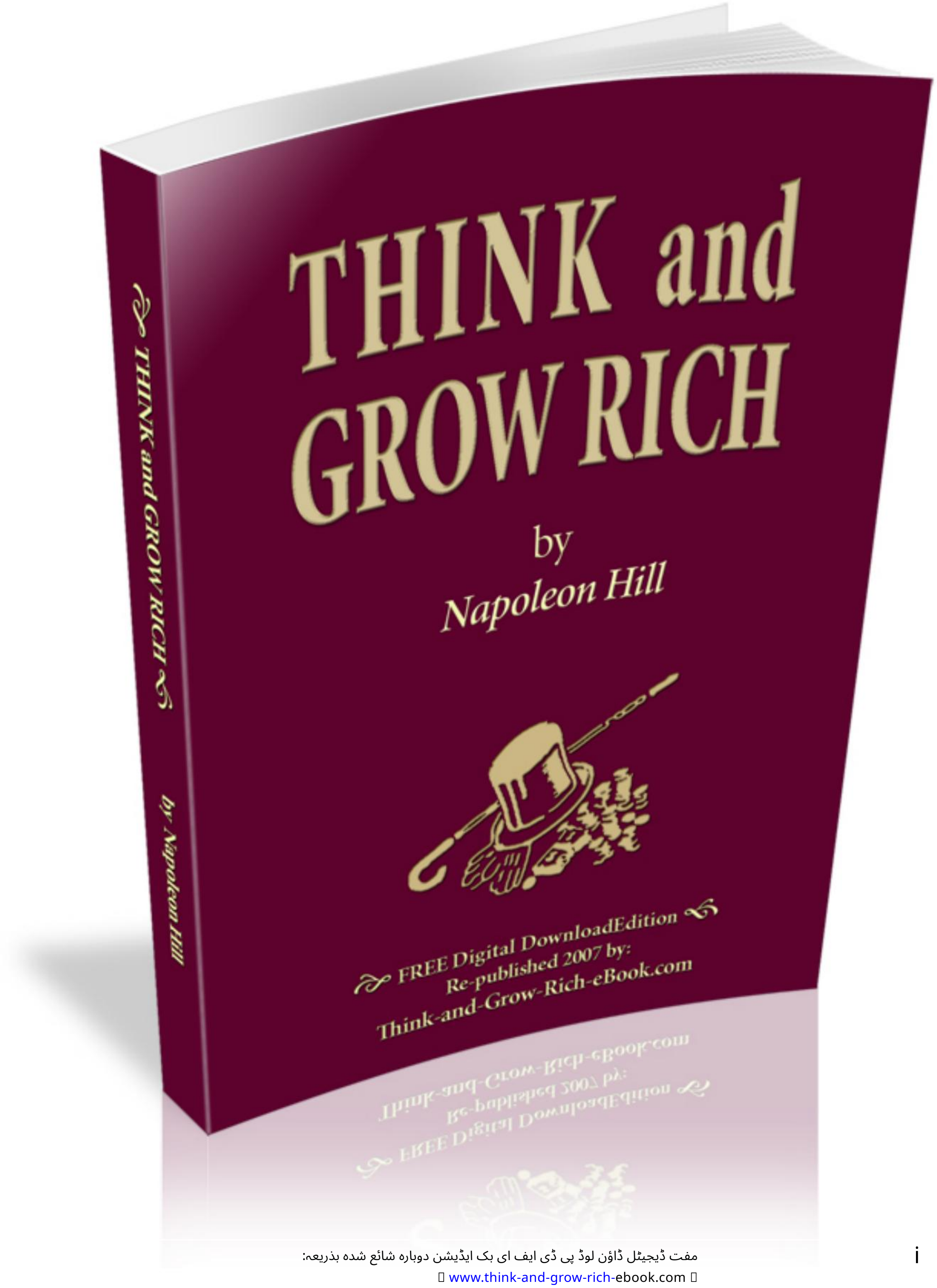
Machine Translated by Google

سوچیں اور امیر بنیں



مفت ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ای بک ایڈیشن دوبارہ شائع شدہ بذریعہ:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

قانونی نوٹس اور ڈس کلیمر

یہ ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ای بک ایڈیشن اور متعلقہ ویب سائٹ تیار، منظور شدہ، لائسنس یافتہ، توثیق شدہ یا سپانسر شدہ یا بصورت دیگر نپولین ہل سے وابستہ نہیں ہے۔ اس کے خاندان اور وارث؛ نپولین ہل فاؤنڈیشن؛ رالسٹن سوسائٹی یا اس کتاب کے ماضی یا موجودہ پبلشرز۔

ویب سائٹ اور ای بُک کلاسک کام کے لیے وقف ہیں، "تھنک اینڈ گرو رِچ" جسے نیپولین ہل نے 1937 میں لکھا تھا۔ یہ الیکٹرانک ای بُک ایڈیشن، جو 2007 میں تھنک اینڈ گروو رچ ای بک ڈاٹ کام پر شائع ہوا تھا، 1937 کے مکمل ورژن کی دوبارہ تخلیق ہے، جو اصل میں سوسائٹی کے ذریعہ شائع کیا گیا ہے اور اب یہ .R

THINK AND GRO RICH™ نپولین ہل فاؤنڈیشن کا رجسٹرڈ ٹریڈ مارک اور پراپرٹی ہے۔

کتاب کا عنوان "Think And Grow Rich" جیسا کہ اس ڈیجیٹل ای بک نے استعمال کیا ہے۔ متعلقہ ویب سائٹ اور استعمال شدہ کوئی بھی حوالہ جات صرف مثالی مقاصد کے لیے ہیں، بغیر اجازت کے اور یہ نپولین ہل فاؤنڈیشن کے ذریعے، اس کے ساتھ منسلک، تائید شدہ، یا اسپانسر شدہ نہیں ہیں۔ متن یا ڈومین نام کے اندر "تھنک اینڈ گرو رچ" کا کوئی بھی حوالہ کتاب کے عنوان کے حوالے سے ضروری ہے۔

Machine Translated by Google

دوبارہ پبلشر کا دیباچہ

نپولین ہل کے "تھنک اینڈ گرو رچ" کا یہ نیا ای بک ورژن ہے۔
دستیاب کرایا گیا ہے کیونکہ ہمیں یقین ہے کہ یہ متن ایسے خیالات اور تصورات پر مشتمل ہے جو لوگوں کی زندگیوں کو بدلنے کی طاقت رکھتے ہیں ۔ ہمیں پوری امید ہے کہ یہ متن آپ کو اپنی زندگی میں دولت کی تلاش کے لیے اپنا سفر شروع کرنے میں مدد کرے گا۔

ہم نے اس بات کو یقینی بنانے کے لیے بہت کوشش کی ہے کہ یہ متن اصل کے اتنا ہی قریب ہو۔
ممکنہ طور پر ورژن. آپ کے لیے ای بک کا یہ مفت ورژن لانے میں کئی ہفتوں کی تیاری لگ گئی۔ پبلک ڈومین میں دستیاب متعدد ذرائع سے مواد حاصل کرنے میں کافی وقت صرف کیا گیا۔ درست ترچھے ہونے کے لیے مواد کی جانچ، ثبوت اور دوبارہ جانچ پڑتال (متن کی مناسب اہمیت کو یقینی بنانا)؛ گرافکس بنانا ہم امید کرتے ہیں کہ آپ کو بصری طور پر پرکشش لگے گا اور ساتھ ہی اس کتاب میں موجود خیالات کی مفت تقسیم کے لیے ایک ویب سائٹ تیار کر رہے ہیں۔

اگر آپ اس ای بک سے لطف اندوز ہوتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ یہ کسی ایسے شخص کے لیے مفید ہوگی جو آپ جانتے ہیں،
براہ کرم اپنے دوست کو اس تھنک اینڈ گرو رچ ای بک کی سفارش کریں۔ اور اس کلاسک متن کو مفت میں فعال طور پر فروغ دینے میں ہمارا کام جاری رکھنے میں ہماری مدد کریں۔

براہ کرم عطیہ دے کر اس ای بک کو مفت رکھنے میں مدد کریں۔ ملاحظہ کریں: http://www.think-and-grow-rich-ebook.com/donations/ مزید معلومات کے لیے

ای بک کی تقسیم کے حقوق

یہ ای بک ایک مفت ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ایڈیشن ہے۔ یہ نہیں ہو سکتا: انفرادی طور پر فروخت کیا جائے؛ فروخت کیے جانے والے پیکج کے حصے کے طور پر تقسیم کیا جائے؛ نیلامی کی سائٹس پر کاپی، ترمیم، ٹوٹا یا پیش کیا جائے۔

اس ای بک کے جائز استعمال میں شامل ہیں:
1.مکمل کام کی مفت تقسیم، آن لائن یا آف لائن چینلز کا استعمال کرتے ہوئے۔ 2.صارفین کے ذریعے ڈاؤن لوڈ کرنے کے لیے اپنی ویب سائٹ پر مکمل کام شامل کرنا۔ 3.مکمل کام اپنے پیاروں، دوستوں، ساتھیوں کو ای میل کرنا،

طلباء، کمیونٹی یا میلنگ لسٹ۔ 4.کام فراہم کرنا، جزوی یا مکمل طور پر، کسی بھی تعلیمی مقاصد کے لیے۔ 5.اس ای بُک کو آپٹ ان میلنگ لسٹ یا ادا شدہ کو مفت بونس کے طور پر پیش کرنا

مصنوعات

مفت ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈ پی ڈی ایف ای بک ایڈیشن دوبارہ شائع شدہ بذریعہ:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

مندرجات کا ٹیبل

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟...
ناشر کا دیباچہ...
مصنف کا دیباچہ 01
باب 1: تعارف...
سونے سے تین پاؤں...81
استقامت کا پچاس فیصد سبق 02
باب 2: خواہش...92
تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز 92
دولت کی طرف پہلا قدم..92
خواہش ماں کی فطرت سے ہٹ جاتی ہے...83
باب 3: ایمان...
دولت کی طرف دوسرا قدم 47
باب 4: خودکار تجویز...66
تحت الشعور ذہن پر اثر انداز ہونے کا ذریعہ 66
دولت کی طرف تیسرا قدم...66
باب 5: خصوصی علم 37
دولت کی طرف چوتھا قدم 37
باب 6: تخیل...
دماغ کی ورکشاپ...
دولت کی طرف پانچواں قدم...
باب 7: منظم منصوبہ بندی...001
عمل میں خواہش کا کرسٹلائزیشن 001
دولت کی طرف چھٹا قدم 100
باب 8: فیصلہ ....
تاخیر کی مہارت 140
دولت کی طرف ساتواں قدم..041

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

باب 9: استقامت...151
ایمان لانے کے لیے مسلسل کوشش ضروری ہے.....................................151
دولت کی طرف آٹھواں قدم 151
باب 10: ماسٹر مائنڈ کی طاقت 761
ڈرائیونگ فورس 761
دولت کی طرف نواں قدم 167
باب 11: جنس کی منتقلی کا اسرار......................................471
دولت کی طرف دسواں قدم 471
مرد شاذ و نادر ہی چالیس سال سے پہلے کیوں کامیاب ہو جاتے ہیں 281
باب 12: تحت الشعور ذہن 491
کنیکٹنگ لنک 491
دولت کی طرف گیارہواں قدم 491
باب 13: دماغ..102
سوچ کے لیے ایک نشریاتی اور وصول کرنے والا اسٹیشن.........................102
دولت کی طرف بارہواں قدم..102
باب 14: چھٹی حس 802
حکمت کے مندر کا دروازہ 802
دولت کی طرف تیرھواں قدم..802
باب 15: خوف کے چھ بھوتوں سے کیسے بچایا جائے...............................812
چھ بنیادی خوف...912
غربت کا خوف..022
غربت کے خوف کی علامات..322
تنقید کے خوف کی علامات 822
صحت کی خرابی کا خوف...922
صحت کی خرابی کے خوف کی علامات 032
محبت کے ضائع ہونے کا خوف 232
محبت کے ضائع ہونے کے خوف کی علامات 232
بڑھاپے کا خوف...332
بڑھاپے کے خوف کی علامات..332
موت کا خوف..432
موت کے خوف کی علامات..532
بوڑھا آدمی پریشان 236

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

شیطان کی ورکشاپ...932
ساتویں بنیادی برائی 932
اپنے آپ کو منفی اثرات سے کیسے بچائیں.................932
خود تجزیے کے امتحانی سوالات..

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

آپ سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں؟

کیا یہ پیسہ، شہرت، طاقت، قناعت، شخصیت، ذہنی سکون، خوشی ہے؟

اس کتاب میں بیان کردہ دولت کے تیرہ قدم انفرادی کامیابی کا مختصر ترین قابل بھروسہ فلسفہ پیش کرتے ہیں جو اس مرد یا عورت کے فائدے کے لیے پیش کیا گیا ہے جو زندگی میں ایک یقینی مقصد کی تلاش میں ہے۔

کتاب شروع کرنے سے پہلے اگر آپ اس حقیقت کو پہچان لیں کہ کتاب تفریح کے لیے نہیں لکھی گئی تو آپ کو بہت فائدہ ہوگا۔ آپ ایک ہفتے یا ایک مہینے میں مواد کو صحیح طریقے سے ہضم نہیں کر سکتے۔

کتاب کو اچھی طرح سے پڑھنے کے بعد، ڈاکٹر ملر ریز ہچیسن، قومی طور پر مشہور کنسلٹنگ انجینئر اور تھامس اے ایڈیسن کے دیرینہ ساتھی، نے کہا- "یہ کوئی ناول نہیں ہے۔ یہ انفرادی کارنامے پر ایک نصابی کتاب ہے جو امریکہ کے سیکڑوں کامیاب ترین مردوں کے تجربات سے براہِ راست سامنے آئی ہے۔ اس کا مطالعہ کیا جانا چاہیے، ہضم کرنا چاہیے، اور مجھے ایک رات سے زیادہ پڑھنا چاہیے۔ پڑھنے والے کو چاہیے کہ وہ ان نشان زدہ سطروں کی طرف واپس جائیں اور انہیں دوبارہ پڑھیں، وہ اس کتاب کو اپنے اندر سمیٹ لے گا اور کسی بھی لڑکے یا لڑکی کو یہ اجازت نہیں دی جائے گی کہ وہ اس موضوع پر اطمینان بخش امتحان میں کامیاب نہ ہوں۔ اسکولوں میں، لیکن یہ حاصل کردہ علم کو منظم اور لاگو کرنے کے قابل بنائے گا، اور اسے مفید خدمت اور مناسب معاوضے میں وقت ضائع کیے بغیر تبدیل کرے گا۔

کالج آف دی سٹی آف نیویارک کے ڈین ڈاکٹر جان آر ٹرنر نے کتاب کو پڑھنے کے بعد کہا- "اس فلسفے کی درستگی کی بہترین مثال آپ کا اپنا بیٹا بلیئر ہے، جس کی ڈرامائی کہانی آپ نے خواہش کے باب میں بیان کی ہے۔"

ڈاکٹر ٹرنر نے مصنف کے بیٹے کا حوالہ دیا تھا، جو عام سماعت کے بغیر پیدا ہوا، نہ صرف گونگا بہرا بننے سے گریز کرتا تھا، بلکہ یہاں بیان کیے گئے فلسفے کو بروئے کار لا کر اپنی معذوری کو ایک انمول اثاثہ میں تبدیل کر دیتا تھا۔

کہانی (صفحہ 52سے شروع) پڑھنے کے بعد، آپ کو احساس ہوگا کہ آپ ایک ایسے فلسفے کے قبضے میں آنے والے ہیں جسے مادی دولت میں تبدیل کیا جا سکتا ہے، یا آپ کو ذہنی سکون، سمجھ اور روحانی سکون فراہم کرنے کے لیے آسانی سے کام کر سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ہم آہنگی، اور بعض صورتوں میں، جیسا کہ مصنف کے بیٹے کے معاملے میں، یہ ہو سکتا ہے۔ آپ کو جسمانی تکلیف میں مہارت حاصل کرنے میں مدد کریں۔

مصنف نے سینکڑوں کامیاب مردوں کا ذاتی طور پر تجزیہ کرتے ہوئے دریافت کیا کہ ان سب نے نظریات کے تبادلے کی عادت کی پیروی کی، جسے عام طور پر کانفرنسز کہا جاتا ہے۔ جب انہیں حل کرنے کے لیے مسائل درپیش ہوتے تو وہ ایک ساتھ بیٹھ جاتے اور آزادانہ طور پر بات کرتے جب تک کہ وہ اپنے خیالات کی مشترکہ شراکت سے، ایک ایسا منصوبہ دریافت نہ کر لیں جو ان کے مقصد کو پورا کرے۔

آپ، جو اس کتاب کو پڑھیں گے، کتاب میں بیان کردہ ماسٹر مائنڈ اصول کو عملی جامہ پہنا کر اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں گے۔ یہ آپ ایک اسٹڈی کلب بنا کر کر سکتے ہیں (جیسا کہ دوسرے کامیابی سے کر رہے ہیں)، جس میں مطلوبہ تعداد میں لوگ شامل ہوں جو دوستانہ اور ہم آہنگ ہوں۔ کلب کو باقاعدگی سے وقفے وقفے سے میٹنگ کرنی چاہیے، جتنی بار ہر ہفتے میں ایک بار۔ طریقہ کار ہر اجلاس میں کتاب کا ایک باب پڑھنے پر مشتمل ہونا چاہیے، اس کے بعد باب کے مندرجات پر تمام اراکین کی طرف سے آزادانہ بحث کی جانی چاہیے۔ ہر رکن کو اپنے تمام خیالات کو بحث سے متاثر کرتے ہوئے نوٹ بنانا چاہیے ۔ ہر رکن کو کلب میں کھلے پڑھنے اور مشترکہ بحث سے کئی دن پہلے ہر باب کو بغور پڑھنا اور تجزیہ کرنا چاہیے۔ کلب میں پڑھنا کسی ایسے شخص کے ذریعہ کیا جانا چاہئے جو اچھی طرح سے پڑھتا ہو اور سمجھتا ہو کہ رنگ اور احساس کو لائنوں میں کیسے ڈالا جائے۔

اس منصوبے پر عمل کرنے سے ہر قاری اس کے صفحات سے حاصل کرے گا، نہ صرف سینکڑوں کامیاب مردوں کے تجربات سے ترتیب دیے گئے بہترین علم کا مجموعہ، بلکہ اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ وہ اپنے ذہن میں علم کے نئے ذرائع کو استعمال کرنے کے ساتھ ساتھ موجود ہر دوسرے شخص سے انمول قدر کا علم حاصل کرے گا۔

اگر آپ مستقل طور پر اس منصوبے پر عمل کرتے ہیں تو آپ کا انکشاف ہونا تقریباً یقینی ہو جائے گا۔
اور اس خفیہ فارمولے کو درست کریں جس کے ذریعے اینڈریو کارنیگی نے اپنی بہت بڑی دولت حاصل کی، جیسا کہ مصنف کے تعارف میں ذکر کیا گیا ہے۔

مصنف کو خراج تحسین
عظیم امریکی رہنماؤں سے

"سوچیں اور امیر بنیں" کو بنانے میں 25 سال لگے۔ یہ نپولین ہل کی تازہ ترین کتاب ہے، جو اس کے مشہور قانون آف کامیابی کے فلسفے پر مبنی ہے۔ ان کے کام اور تحریروں کو فنانس، تعلیم، سیاست، حکومت میں بڑے لیڈروں نے سراہا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ریاستہائے متحدہ کی سپریم کورٹ واشنگٹن ڈی سی

محترم مسٹر ہل:- -

مجھے اب آپ کے قانون کا مطالعہ ختم کرنے کا موقع ملا ہے۔
کامیابی کی درسی کتابیں اور میں اس فلسفے کی تنظیم میں آپ کے شاندار کام کی تعریف کرنا چاہتا ہوں۔
یہ مددگار ہو گا اگر ملک کا ہر سیاستدان ان 17 اصولوں کو اپنائے اور ان کا اطلاق کرے جن پر آپ کے سبق کی بنیاد ہے۔ اس میں کچھ بہت عمدہ مواد ہے جسے زندگی کے ہر شعبے میں ہر رہنما کو سمجھنا چاہیے۔

مجھے خوشی ہے کہ آپ کو اس شاندار کورس کے "عام فہم" فلسفے کی تنظیم میں تھوڑی بہت مدد کرنے کا شرف حاصل ہوا۔

مخلص آپ کا

(سابق صدر اور سابق چیف جسٹس امریکہ)

کنگ آف دی 5 اور 10 سینٹ اسٹورز

"کامیابی کے فلسفے کے قانون کے 17 بنیادی اصولوں میں سے کئی کو لاگو کرتے ہوئے ہم نے کامیاب اسٹورز کی ایک بڑی زنجیر بنائی ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس میں کوئی مبالغہ آرائی نہیں ہوگی اگر میں یہ کہوں کہ وول ورتھ بلڈنگ کو ان اصولوں کی درستگی کی یادگار کہا جا سکتا ہے۔"

ایف ڈبلیو وول ورتھ

ایک عظیم سٹیم شپ میگنیٹ

"میں آپ کی کامیابی کے قانون کو پڑھنے کے استحقاق کے لئے بہت مقروض محسوس کرتا ہوں۔
مجھے یہ فلسفہ پچاس سال پہلے ملا تھا، مجھے لگتا ہے کہ میں پورا کر سکتا تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

وہ سب کچھ جو میں نے آدھے سے بھی کم وقت میں کیا ہے۔ مجھے پوری امید ہے کہ دنیا آپ کو دریافت کرے گی اور انعام دے گی۔"
رابرٹ ڈالر

مشہور امریکی لیبر لیڈر

"کامیابی کے فلسفے کے قانون پر عبور ناکامی کے خلاف انشورنس پالیسی کے مترادف ہے۔"

سیموئل گومپرز

ریاستہائے متحدہ کے سابق صدر

"کیا میں آپ کو آپ کی استقامت پر مبارکباد نہیں دوں گا۔ کوئی بھی شخص جو وقف کرتا ہے۔ اتنا وقت
ضرورت کے تحت دوسروں کے لیے بہت قیمتی دریافتیں کرتا ہے۔ میں 'ماسٹر مائنڈ' اصولوں کی آپ کی تشریح سے بہت متاثر ہوا ہوں جسے آپ نے واضح طور پر بیان کیا ہے۔"

ووڈرو ولسن

ایک مرچنٹ پرنس

"میں جانتا ہوں کہ آپ کی کامیابی کے 17 بنیادی اصول درست ہیں کیونکہ میں انہیں 30 سال سے زیادہ عرصے سے اپنے کاروبار میں لاگو کر رہا ہوں۔"
جان وانامکر

دنیا کا سب سے بڑا کیمرہ بنانے والا

"میں جانتا ہوں کہ آپ اپنی کامیابی کے قانون کے ساتھ ایک اچھا کام کر رہے ہیں۔ میں اس تربیت پر مالیاتی قیمت مقرر کرنے کی پرواہ نہیں کروں گا کیونکہ اس سے طالب علم میں ایسی خوبیاں آتی ہیں جن کی پیمائش صرف پیسے سے نہیں کی جا سکتی۔"
جارج ایسٹ مین

ایک قومی طور پر معروف بزنس چیف

"میں نے جو بھی کامیابی حاصل کی ہو، میں پوری طرح سے درخواست کا مرہون منت ہوں۔ کامیابی کے قانون کے آپ کے 17 بنیادی اصولوں میں سے۔ مجھے یقین ہے کہ مجھے آپ کا پہلا طالب علم ہونے کا اعزاز حاصل ہے۔"
WRIGLEY، JR. ڈبلیو ایم

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

پبلشر کا دیباچہ

یہ کتاب 500 سے زیادہ عظیم دولت مند مردوں کے تجربے کو بیان کرتی ہے،
جس کا آغاز شروع سے ہوا، جس میں دولت کے بدلے میں دینے کے لیے کچھ نہیں سوائے خیالات، آئیڈیاز اور منظم منصوبوں کے۔

یہاں آپ کے پاس پیسہ کمانے کا پورا فلسفہ ہے، جیسا کہ یہ پچھلے پچاس سالوں کے دوران امریکی عوام کے لیے مشہور ترین کامیاب مردوں کی حقیقی کامیابیوں سے ترتیب دیا گیا تھا۔ یہ بیان کرتا ہے کہ کیا کرنا ہے، یہ بھی، یہ کیسے کریں!

یہ آپ کے ذاتی کو فروخت کرنے کے بارے میں مکمل ہدایات پیش کرتا ہے۔
خدمات

یہ آپ کو خود تجزیہ کرنے کا ایک بہترین نظام فراہم کرتا ہے جو آسانی سے اس بات کا انکشاف کرے گا کہ ماضی میں آپ اور "بڑی رقم" کے درمیان کیا کھڑا رہا ہے۔
اس میں اینڈریو کارنیگی کے ذاتی کارنامے کے مشہور فارمولے کی وضاحت کی گئی ہے جس کے ذریعے اس نے اپنے لیے کروڑوں ڈالر جمع کیے اور کروڑ پتی مردوں کے اسکور سے کم نہیں بنائے جن کو اس نے اپنا راز سکھایا۔

شاید آپ کو ان سب چیزوں کی ضرورت نہیں ہے جو کتاب میں پائی جاتی ہیں —ان میں سے کوئی بھی نہیں۔
500 آدمی جن کے تجربات سے یہ لکھا گیا تھا —لیکن آپ کو اپنے مقصد کی طرف شروع کرنے کے لیے ایک آئیڈیا، پلان یا تجویز کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ کتاب میں کہیں آپ کو یہ ضروری محرک ملے گا۔

یہ کتاب اینڈریو کارنیگی سے متاثر ہوئی تھی، جب اس نے لاکھوں کمائے اور ریٹائر ہو گئے۔ یہ اس شخص کی طرف سے لکھا گیا تھا جس پر کارنیگی نے اپنی دولت کا حیران کن راز افشا کیا تھا —وہی شخص جس پر 500 دولت مندوں نے اپنی دولت کے ذرائع کا انکشاف کیا تھا۔

اس جلد میں پیسہ کمانے کے تیرہ اصول ملیں گے۔
ہر اس شخص کے لیے ضروری ہے جو مالی آزادی کی ضمانت کے لیے کافی رقم جمع کرتا ہے۔ یہ اندازہ لگایا گیا ہے کہ کتاب لکھے جانے سے پہلے، یا لکھی جانے والی تحقیق جو تیاری میں چلی گئی تھی -پچیس سال سے زیادہ کی مسلسل کوششوں پر محیط تحقیق -کو $100,000.00 سے کم لاگت پر نقل نہیں کیا جا سکتا۔

مزید برآں، کتاب میں موجود علم کو کسی بھی قیمت پر نقل نہیں کیا جا سکتا، اس وجہ سے کہ یہ معلومات فراہم کرنے والے 500 مردوں میں سے آدھے سے زیادہ گزر چکے ہیں۔

دولت کو ہمیشہ پیسے میں نہیں ماپا جا سکتا!

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

جسم اور دماغ کی آزادی کے لیے پیسہ اور مادی چیزیں ضروری ہیں، لیکن کچھ ایسے بھی ہیں جو محسوس کریں گے کہ تمام دولتوں میں سے سب سے بڑی دولت کا اندازہ صرف پائیدار دوستی، ہم آہنگ خاندانی رشتوں، کاروباری ساتھیوں کے درمیان ہمدردی اور افہام و تفہیم، اور خود شناسی ہم آہنگی کے لحاظ سے کیا جا سکتا ہے جس سے ذہنی سکون صرف روحانی اقدار میں ہی قابل پیمائش ہے۔

وہ تمام لوگ جو اس فلسفے کو پڑھتے، سمجھتے اور لاگو کرتے ہیں وہ ان اعلیٰ املاک کو اپنی طرف متوجہ کرنے اور اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے بہتر طور پر تیار ہوں گے جو ہمیشہ سے رہی ہیں اور ہمیشہ ان کے لیے تیار رہیں گی۔

اس لیے تیار رہیں، جب آپ اس فلسفے کے اثر سے اپنے آپ کو بے نقاب کرتے ہیں، ایک بدلی ہوئی زندگی کا تجربہ کرنے کے لیے جو آپ کو نہ صرف ہم آہنگی اور افہام و تفہیم کے ساتھ زندگی کے راستے پر گفت و شنید کرنے میں مدد دے سکتی ہے، بلکہ آپ کو بہت زیادہ مادی دولت جمع کرنے کے لیے بھی تیار کر سکتی ہے۔

پبلیشر۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

مصنف کا دیباچہ

اس کتاب کے ہر باب میں پیسہ کمانے کے اس راز کا ذکر کیا گیا ہے جس نے پانچ سو سے زیادہ دولت مندوں کی قسمتیں بنائی ہیں جن کا میں نے برسوں کے طویل عرصے میں بغور تجزیہ کیا ہے۔

اس راز کو اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ میں لایا، ایک سے زیادہ چوتھائی صدی پہلے. دلکش، پیارے بوڑھے اسکاٹس مین نے لاپرواہی سے اسے میرے ذہن میں ڈال دیا، جب میں لڑکا تھا۔ پھر وہ اپنی کرسی پر بیٹھ گیا، اس کی آنکھوں میں خوشی کی چمک تھی، اور غور سے دیکھا کہ کیا میرے پاس اتنا دماغ ہے کہ اس نے جو کچھ مجھ سے کہا تھا اس کی پوری اہمیت کو سمجھ سکوں۔

جب اس نے دیکھا کہ میں نے اس خیال کو سمجھ لیا ہے، تو اس نے پوچھا کہ کیا میں بیس سال یا اس سے زیادہ گزارنے کے لیے تیار ہوں، اپنے آپ کو اس دنیا میں لے جانے کے لیے تیار ہوں، ایسے مردوں اور عورتوں کے لیے جو، راز کے بغیر، زندگی میں ناکامیوں سے گزر سکتے ہیں۔ میں نے کہا کہ میں کروں گا، اور مسٹر کارنیگی کے تعاون سے، میں نے اپنا وعدہ نبھایا ہے۔

یہ کتاب زندگی کے تقریباً ہر شعبے میں ہزاروں لوگوں کے عملی امتحان میں ڈالنے کے بعد راز پر مشتمل ہے۔ یہ مسٹر کارنیگی کا خیال تھا کہ جادوئی فارمولہ، جس نے انہیں ایک شاندار خوش قسمتی عطا کی تھی، کو ان لوگوں کی پہنچ میں رکھا جانا چاہیے جن کے پاس یہ تحقیق کرنے کے لیے وقت نہیں ہے کہ مرد کیسے پیسہ کماتے ہیں، اور یہ ان کی امید تھی کہ میں ہر کالنگ میں مردوں اور عورتوں کے تجربے کے ذریعے فارمولے کی درستگی کو جانچوں اور ظاہر کروں۔ ان کا خیال تھا کہ یہ فارمولہ تمام سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جانا چاہیے، اور اس رائے کا اظہار کیا کہ اگر اسے صحیح طریقے سے پڑھایا جائے تو اس سے پورے تعلیمی نظام میں اتنا انقلاب آجائے گا کہ اسکول میں گزارا جانے والا وقت آدھے سے بھی کم رہ جائے گا۔

چارلس ایم شواب، اور مسٹر کے دوسرے نوجوانوں کے ساتھ ان کا تجربہ۔ شواب کی قسم نے مسٹر کارنیگی کو یقین دلایا کہ جو کچھ اسکولوں میں پڑھایا جاتا ہے اس کی روزی کمانے یا دولت جمع کرنے کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی اہمیت نہیں ہے۔ وہ اس فیصلے پر پہنچا تھا، کیونکہ اس نے ایک کے بعد ایک نوجوان کو اپنے کاروبار میں لے لیا تھا، جن میں سے اکثر نے بہت کم تعلیم حاصل کی تھی، اور اس فارمولے کے استعمال کی تربیت دے کر ان میں نایاب قیادت پیدا کی تھی۔ مزید یہ کہ اس کی کوچنگ نے ان میں سے ہر ایک کے لیے خوش قسمتی کی جو اس کی ہدایات پر عمل کیا۔

ایمان کے باب میں، آپ دیو ہیکل یونائیٹڈ سٹیٹس سٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی حیران کن کہانی پڑھیں گے، جیسا کہ اس کا تصور ان نوجوانوں میں سے ایک نے کیا تھا جس کے ذریعے مسٹر کارنیگی نے یہ ثابت کیا تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس کا فارمولا ان تمام لوگوں کے لیے کام کرے گا جو اس کے لیے تیار ہیں۔ راز کی اس واحد درخواست نے، اس نوجوان چارلس ایم شواب نے اسے پیسے اور مواقع دونوں میں بہت بڑی دولت بنا دی۔ موٹے طور پر، فارمولے کے اس مخصوص اطلاق کی قیمت چھ سو ملین ڈالر تھی۔

یہ حقائق —اور یہ وہ حقائق ہیں جو تقریباً ہر ایک کے لیے مشہور ہیں جو مسٹر کارنیگی کو جانتے تھے —آپ کو اس کتاب کے پڑھنے سے آپ کے لیے کیا کچھ حاصل ہو سکتا ہے، بشرطیکہ آپ کو معلوم ہو کہ یہ آپ کیا چاہتے ہیں۔

اس سے پہلے کہ یہ بیس سال کے عملی امتحان سے گزر چکا تھا، یہ راز ایک لاکھ سے زیادہ مردوں اور عورتوں تک پہنچا دیا گیا تھا جنہوں نے اسے اپنے ذاتی فائدے کے لیے استعمال کیا ہے، جیسا کہ مسٹر کارنیگی نے منصوبہ بنایا تھا کہ انہیں کرنا چاہیے۔ کچھ نے اس سے خوش قسمتی کی ہے۔ دوسروں نے اپنے گھروں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں اسے کامیابی سے استعمال کیا ہے۔ ایک پادری نے اسے اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ اس سے اسے سالانہ $75,000.00 سے اوپر کی آمدنی ہوئی۔

سنسناٹی کے ایک درزی، آرتھر نیش نے اپنے دیوالیہ ہونے کے قریب کاروبار کو "گِنی پِگ" کے طور پر استعمال کیا جس پر فارمولے کو جانچنا تھا۔ کاروبار میں جان آئی اور اس نے اپنے مالکان کے لیے خوش قسمتی کی۔ یہ اب بھی فروغ پا رہا ہے، حالانکہ مسٹر نیش چلے گئے ہیں۔ یہ تجربہ اتنا انوکھا تھا کہ اخبارات اور رسائل نے اسے ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی قابل ستائش تشہیر دی۔

یہ راز ڈلاس، ٹیکساس کے سٹورٹ آسٹن ویر کو پہنچایا گیا۔ وہ تھا۔
اس کے لیے تیار —اتنا تیار کہ اس نے اپنا پیشہ چھوڑ دیا اور قانون کی تعلیم حاصل کی۔ کیا وہ کامیاب ہوا؟ وہ کہانی بھی سنائی ہے۔

میں نے یہ راز جیننگز رینڈولف کو دیا تھا، جس دن اس نے کالج سے گریجویشن کیا تھا، اور اس نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا ہے کہ اب وہ کانگریس کے رکن کے طور پر اپنی تیسری مدت پوری کر رہے ہیں، اس کا استعمال جاری رکھنے کا ایک بہترین موقع ہے جب تک کہ یہ اسے وائٹ ہاؤس لے نہ جائے۔

لا-سالے ایکسٹینشن کے ایڈورٹائزنگ مینیجر کے طور پر خدمات انجام دیتے ہوئے
یونیورسٹی، جب یہ ایک نام سے کچھ زیادہ ہی تھی، مجھے جے جی کو دیکھنے کا شرف حاصل ہوا۔
یونیورسٹی کے صدر چیپلین نے اس فارمولے کو اتنے مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ اس کے بعد سے انہوں نے لاسل کو ملک کے عظیم توسیعی اسکولوں میں سے ایک بنا دیا ہے۔
میں جس راز کی طرف اشارہ کرتا ہوں اس کا ذکر سو سے کم نہیں۔

بار، اس کتاب میں. اس کا براہ راست نام نہیں لیا گیا ہے، کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ یہ زیادہ کامیابی سے کام کرتا ہے جب اسے محض بے نقاب اور نظروں میں چھوڑ دیا جاتا ہے، جہاں وہ لوگ جو تیار ہیں، اور اسے تلاش کر رہے ہیں، اسے اٹھا سکتے ہیں۔ اسی لیے .Mr

کارنیگی نے مجھے اس کا مخصوص نام بتائے بغیر اسے اتنی خاموشی سے مجھ پر پھینک دیا۔
اگر آپ اسے استعمال کرنے کے لیے تیار ہیں، تو آپ ہر باب میں کم از کم ایک بار اس راز کو پہچان لیں گے۔ کاش میں آپ کو یہ بتانے میں فخر محسوس کروں کہ آپ کیسے کریں گے۔

Machine Translated by Google

جان لیں کہ کیا آپ تیار ہیں، لیکن یہ آپ کو اس سے زیادہ فائدہ اٹھانے سے محروم کر دے گا جب آپ اپنے طریقے سے دریافت کریں گے۔
جب یہ کتاب لکھی جا رہی تھی، میرے اپنے بیٹے نے، جو اس وقت اپنے کالج کے کام کے آخری سال سے فارغ ہو رہا تھا، باب دوم کا مخطوطہ اٹھایا، اسے پڑھا، اور اپنے لیے راز دریافت کیا۔ اس نے معلومات کو اس قدر مؤثر طریقے سے استعمال کیا کہ وہ اوسط آدمی کی کمائی سے زیادہ ابتدائی تنخواہ پر براہ راست ایک ذمہ دار عہدے پر چلا گیا۔ اس کی کہانی باب دو میں مختصر طور پر بیان کی گئی ہے۔ جب آپ اسے پڑھتے ہیں، تو شاید آپ کسی بھی احساس کو رد کر دیں گے، جو آپ کو کتاب کے شروع میں ہوا تھا، کہ اس نے بہت زیادہ وعدہ کیا تھا۔ اور، اگر آپ کبھی حوصلہ شکنی کا شکار ہوئے ہیں، اگر آپ کو آگے بڑھنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے جس نے آپ کی روح نکال لی ہے، اگر آپ نے کوشش کی اور ناکام رہے، اگر آپ کبھی بیماری یا جسمانی تکلیف سے معذور ہو گئے، تو میرے بیٹے کی دریافت اور کارنیگی فارمولے کے استعمال کی یہ کہانی آپ کو کھوئی ہوئی امید کے صحرا میں نخلستان ثابت ہو سکتی ہے، جس کی آپ تلاش کر رہے تھے۔

اس راز کو صدر ووڈرو ولسن نے بڑے پیمانے پر استعمال کیا تھا۔
عالمی جنگ. محاذ پر جانے سے پہلے حاصل کی گئی تربیت کو احتیاط سے لپیٹ کر جنگ میں لڑنے والے ہر سپاہی تک پہنچایا جاتا تھا۔ صدر ولسن نے مجھے بتایا کہ یہ جنگ کے لیے درکار فنڈز جمع کرنے کا ایک مضبوط عنصر ہے۔

بیس سال سے زیادہ پہلے، .Honمینوئل ایل کوئزون (اس وقت فلپائنی جزائر کے ریذیڈنٹ کمشنر) اپنے لوگوں کے لیے آزادی حاصل کرنے کے راز سے متاثر تھے۔ انھوں نے فلپائن کے لیے آزادی حاصل کی ہے، اور وہ آزاد ریاست کے پہلے صدر ہیں۔

اس راز کی ایک عجیب بات یہ ہے کہ جو لوگ اسے ایک بار حاصل کر لیتے ہیں اور استعمال کرتے ہیں۔
یہ، لیکن تھوڑی محنت کے ساتھ، خود کو لفظی طور پر کامیابی کی طرف گامزن پائیں، اور وہ دوبارہ کبھی ناکامی کے سامنے سر تسلیم خم نہیں کرتے! اگر آپ کو اس میں شک ہے تو ان لوگوں کے ناموں کا مطالعہ کریں جنہوں نے اسے استعمال کیا ہے، جہاں کہیں بھی ان کا ذکر آیا ہے، ان کا ریکارڈ خود چیک کریں، اور یقین کریں۔

کچھ نہیں کے لیے کچھ نہیں ہے!
میں جس راز کی طرف اشارہ کرتا ہوں وہ قیمت کے بغیر نہیں ہو سکتا، حالانکہ قیمت اس کی قیمت سے بہت کم ہے۔ یہ کسی بھی قیمت پر ان لوگوں کے پاس نہیں ہو سکتا جو جان بوجھ کر اس کی تلاش نہیں کر رہے ہیں۔ اسے نہیں دیا جا سکتا، اسے پیسوں سے نہیں خریدا جا سکتا، اس وجہ سے کہ یہ دو حصوں میں آتا ہے۔
ایک حصہ پہلے ہی ان لوگوں کے قبضے میں ہے جو اس کے لیے تیار ہیں۔

راز یکساں طور پر اچھی طرح سے کام کرتا ہے، وہ سب جو اس کے لیے تیار ہیں۔ تعلیم کا اس سے کوئی تعلق نہیں۔ میری پیدائش سے بہت پہلے، یہ راز تھامس اے ایڈیسن کے قبضے میں آ گیا تھا، اور اس نے اسے اتنی ذہانت سے استعمال کیا کہ اس نے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

دنیا کا سب سے بڑا موجد بن گیا، حالانکہ اس کے پاس صرف تین ماہ کی تعلیم تھی۔

یہ راز مسٹر ایڈیسن کے ایک کاروباری ساتھی تک پہنچا دیا گیا۔ اس نے اسے استعمال کیا۔ اس قدر مؤثر طریقے سے کہ، اگرچہ وہ اس وقت صرف $12,000 سالانہ کما رہا تھا، اس نے بڑی دولت جمع کی، اور ایک نوجوان رہتے ہوئے فعال کاروبار سے ریٹائر ہو گیا۔ آپ کو اس کی کہانی پہلے باب کے شروع میں ملے گی۔ اس سے آپ کو یہ باور کرانا چاہیے کہ دولت آپ کی دسترس سے باہر نہیں ہے، کہ آپ اب بھی وہی بن سکتے ہیں جو آپ بننا چاہتے ہیں، پیسہ، شہرت، پہچان اور خوشی ان تمام لوگوں کو حاصل ہو سکتی ہے جو ان نعمتوں کو حاصل کرنے کے لیے تیار اور پرعزم ہیں۔ میں ان چیزوں کو کیسے جان سکتا ہوں؟ اس کتاب کو ختم کرنے سے پہلے آپ کے پاس جواب ہونا چاہیے۔ آپ اسے پہلے ہی باب میں، یا آخری صفحہ پر دیکھ سکتے ہیں۔

جب میں تحقیق کا بیس سالہ کام انجام دے رہا تھا، جو میں نے مسٹر کارنیگی کی درخواست پر کیا تھا، میں نے سینکڑوں معروف آدمیوں کا تجزیہ کیا، جن میں سے بہت سے لوگوں نے اعتراف کیا کہ انہوں نے کارنیگی سیکرٹ کی مدد سے اپنی وسیع دولت جمع کی تھی۔ ان مردوں میں یہ تھے:-

تھیوڈور روزویلٹ جان ڈبلیو ڈیوس ایلبرٹ ہبرڈ ولبر رائٹ
ولیم جیننگز برائن ڈاکٹر۔ STARR JORDAN J. ODGEN
DAVIDآرمر آرتھر برسبین ووڈرو ولسن آرتھر برسبین ووڈرو
ولسن ڈبلیو ایم۔ باورڈ ٹافٹ لوتھر بربینک ایڈورڈ ڈبلیو بوک
فرانک اے منسی ایلبرٹ ایچ گیری ڈاکٹر۔ الیگزینڈر گراہم بیل جان
ایچ پیٹرسن جولیئس روزن والڈ اسٹوارٹ آسٹن وائر ڈاکٹر۔ فرینک
کرین جارج ایم الیگزینڈر جے جی چیپ لائن ہون۔ جیننگز رینڈولف

ہنری فورڈ ولیم رگلی جونیئر۔

جان وانامکر جیمز جے ہل جارج ایس پارکر ایم
سٹیلر ہنری ایل ڈوہرٹی سائرس ایچ کے کرٹس
جارج ایسٹ مین چارلس ایم شواب ہیرس ایف
ولیمز ڈاکٹر۔ فرینک گنسالس ڈینیئل ولارڈ کنگ
گیلیٹ رالف اے ویکز جج ڈینیئل ٹی رائٹ جان
ڈی راکفیلر تھامس اے ایڈیسن فرینک اے
وینڈرلپ ایف ڈبلیو وول ورتھ کرنل۔ رابرٹ اے ڈالر
ایڈورڈ اے فائلن ایڈون سی بارنس آرتھر نیش
کلیرنس ڈیرو

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یہ نام سیکڑوں معروف امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کی نمائندگی کرتے ہیں جن کی کامیابیاں، مالی اور دوسری صورت میں، یہ ثابت کرتی ہیں کہ جو لوگ کارنیگی کے راز کو سمجھتے ہیں اور اس کا اطلاق کرتے ہیں، وہ زندگی میں اعلیٰ مقام تک پہنچ جاتے ہیں۔ میں نے کبھی کسی کو نہیں جانا جو راز کو استعمال کرنے کے لیے متاثر ہوا ہو، جس نے اپنی منتخب کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہ کی ہو۔ میں نے کبھی کسی ایسے شخص کو نہیں جانا کہ وہ اپنے آپ کو ممتاز کرے، یا کسی بھی نتیجے کی دولت جمع کرے، بغیر راز کے قبضے کے۔ ان دو حقائق سے میں یہ نتیجہ اخذ کرتا ہوں کہ راز خود ارادیت کے لیے ضروری علم کے ایک حصے کے طور پر زیادہ اہم ہے، اس کے مقابلے میں جو کسی کو حاصل ہوتا ہے جسے "تعلیم" کہا جاتا ہے۔

ویسے بھی تعلیم کیا ہے؟ اس کا جواب پوری تفصیل سے دیا گیا ہے۔
جہاں تک اسکول کی تعلیم کا تعلق ہے، ان میں سے بہت سے مردوں کے پاس بہت کم تھے۔ جان واناماکر نے ایک بار مجھے بتایا تھا کہ اس کے پاس کتنی ہی کم تعلیم تھی، اس نے بالکل اسی انداز میں حاصل کی جس طرح ایک جدید لوکو موٹیو پانی پر لیتا ہے، "اس کے چلتے ہی اسے کھینچ کر"۔ ہنری فورڈ کبھی ہائی اسکول نہیں پہنچا، کالج کو چھوڑ دیں۔ میں اسکولنگ کی قدر کو کم کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں، لیکن میں اپنے پختہ یقین کا اظہار کرنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ جو لوگ اس راز پر عبور حاصل کرتے ہیں اور اس پر عمل کرتے ہیں وہ اونچے مقامات پر پہنچ جاتے ہیں، دولت جمع کرتے ہیں، اور اپنی شرائط پر زندگی کے ساتھ سودا کرتے ہیں، چاہے ان کی تعلیم بہت ہی کم کیوں نہ ہو۔

کہیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، جس راز کی طرف میں حوالہ دیتا ہوں وہ سے چھلانگ لگا دے گا۔
صفحہ بنائیں اور آپ کے سامنے دلیری سے کھڑے ہوں، اگر آپ اس کے لیے تیار ہیں! جب یہ ظاہر ہوگا، آپ اسے پہچان لیں گے۔ چاہے آپ کو نشان پہلے یا آخری باب میں موصول ہو، ایک لمحے کے لیے رکیں جب یہ خود کو پیش کرے، اور شیشے کو نیچے کر دیں، کیونکہ یہ موقع آپ کی زندگی کا سب سے اہم موڑ ثابت ہو گا۔

اب ہم باب اول کی طرف جاتے ہیں، اور اپنے بہت ہی پیارے دوست کی کہانی پر،
جس نے دل کھول کر صوفیانہ نشان کو دیکھنے کا اعتراف کیا ہے، اور جس کی کاروباری کامیابیاں اس بات کا ثبوت ہیں کہ اس نے شیشہ ٹھکرا دیا۔ جیسا کہ آپ اس کی کہانی پڑھتے ہیں، اور دیگر، یاد رکھیں کہ وہ زندگی کے اہم مسائل سے نمٹتے ہیں، جیسے کہ تمام مردوں کا تجربہ ہوتا ہے۔

روزی کمانے، امید تلاش کرنے کی کوشش سے پیدا ہونے والے مسائل،
ہمت، اطمینان اور ذہنی سکون؛ دولت جمع کرنا اور جسم اور روح کی آزادی سے لطف اندوز ہونا۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ کتاب کے ذریعے جاتے ہیں، کہ یہ حقائق سے متعلق ہے اور
افسانے کے ساتھ نہیں، اس کا مقصد ایک عظیم آفاقی سچائی کو پہنچانا ہے جس کے ذریعے وہ تمام لوگ سیکھ سکتے ہیں جو تیار ہیں، نہ صرف یہ کہ کیا کرنا ہے، بلکہ یہ بھی کہ یہ کیسے کریں! اور شروع کرنے کے لیے ضروری محرک بھی حاصل کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

تیاری کے آخری لفظ کے طور پر، اس سے پہلے کہ آپ پہلا باب شروع کریں، میں ایک مختصر تجویز پیش کریں جس سے کوئی اشارہ ملے جس سے کارنیگی کے راز کو پہچانا جا سکے۔ یہ ہے -تمام کامیابیاں، تمام کمائی ہوئی دولت، ان کی شروعات ایک آئیڈیا سے ہوتی ہے! اگر آپ راز کے لیے تیار ہیں، تو آپ کے پاس اس کا ایک آدھا حصہ پہلے سے موجود ہے، اس لیے، آپ بقیہ آدھے کو اس وقت آسانی سے پہچان لیں گے جب یہ آپ کے ذہن میں پہنچے گا۔

مصنف

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 1

تعارف

وہ آدمی جس نے "سوچا"
تھامس اے ایڈیسن کے ساتھ شراکت داری کا طریقہ

واقعی، "خیالیں چیزیں ہیں،" اور اس وقت طاقتور چیزیں، جب وہ ہوتی ہیں۔
مقصد کی قطعیت، استقامت، اور دولت یا دیگر مادی اشیاء میں ان کے ترجمہ کے لیے جلتی خواہش کے ساتھ ملایا گیا ہے۔
تیس سال سے کچھ زیادہ پہلے، ایڈون سی بارنس نے دریافت کیا کہ یہ کتنا سچ ہے کہ مرد واقعی سوچتے ہیں اور امیر ہوتے ہیں۔ اس کی دریافت ایک نشست میں نہیں ہوئی۔ یہ آہستہ آہستہ آیا، عظیم ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننے کی جلتی خواہش کے ساتھ شروع ہوا۔

بارنس کی خواہش کی ایک اہم خصوصیت یہ تھی کہ یہ یقینی تھا۔
وہ ایڈیسن کے ساتھ کام کرنا چاہتا تھا ، اس کے لیے نہیں۔ غور سے دیکھیں کہ اس نے اپنی خواہش کو حقیقت میں کیسے ترجمہ کیا، اور آپ کو ان تیرہ اصولوں کا بخوبی اندازہ ہو جائے گا جو دولت کی طرف لے جاتے ہیں۔

جب یہ خواہش، یا سوچ کا جذبہ، سب سے پہلے اس کے ذہن میں آیا تو وہ اس پر عمل کرنے کی پوزیشن میں نہیں تھا۔ اس کے راستے میں دو مشکلات کھڑی تھیں۔ وہ مسٹر ایڈیسن کو نہیں جانتا تھا، اور اس کے پاس اتنے پیسے نہیں تھے کہ وہ اورنج، نیو جرسی تک اپنا ریلوے کرایہ ادا کر سکے۔

یہ مشکلات مردوں کی اکثریت کی خواہش کو پورا کرنے کی کسی بھی کوشش سے حوصلہ شکنی کے لیے کافی تھیں۔ لیکن اس کی کوئی عام خواہش نہیں تھی!
وہ اپنی خواہش کو پورا کرنے کا راستہ تلاش کرنے کے لیے اتنا پرعزم تھا کہ آخر کار اس نے شکست کھانے کے بجائے "اندھے سامان" سے سفر کرنے کا فیصلہ کیا۔ (غیر شروع کرنے والے کے لیے، اس کا مطلب ہے کہ وہ مال بردار ٹرین میں مشرقی اورنج گیا تھا)۔
اس نے خود کو مسٹر ایڈیسن کی لیبارٹری میں پیش کیا، اور اعلان کیا کہ اس کے پاس ہے۔
موجد کے ساتھ کاروبار میں جانے کے لیے آئیں۔ برسوں بعد بارنس اور ایڈیسن کے درمیان پہلی ملاقات کے بارے میں بات کرتے ہوئے، مسٹر ایڈیسن نے کہا، "وہ وہاں میرے سامنے کھڑا تھا، ایک عام ٹرامپ کی طرح لگ رہا تھا، لیکن اس کے چہرے کے تاثرات میں کچھ ایسا تھا جس سے یہ تاثر ملتا تھا کہ وہ جو کچھ حاصل کرنے کے بعد آیا ہے اسے حاصل کرنے کے لیے پرعزم ہے۔
میں نے مردوں کے ساتھ برسوں کے تجربے سے یہ سیکھا تھا کہ جب کوئی آدمی واقعی کسی چیز کی اتنی گہرائی سے خواہش کرتا ہے کہ اسے حاصل کرنے کے لیے وہ اپنا سارا مستقبل پہیے کے ایک موڑ پر داؤ پر لگا دیتا ہے، تو اس کی جیت یقینی ہے۔ میں نے اسے موقع دیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اس نے طلب کیا، کیونکہ میں نے دیکھا کہ اس نے کامیابی تک ساتھ کھڑے رہنے کا ارادہ کر لیا تھا۔
اس کے بعد کے واقعات نے ثابت کر دیا کہ کوئی غلطی نہیں کی گئی۔"
اس موقع پر نوجوان بارنس نے مسٹر ایڈیسن سے جو کہا وہ اس سے کہیں کم اہم تھا جو اس نے سوچا تھا۔
ایڈیسن نے خود کہا! یہ نوجوان کی ظاہری شکل نہیں ہو سکتی تھی جس نے اسے ایڈیسن کے دفتر میں شروع کیا،
کیونکہ یہ یقینی طور پر اس کے خلاف تھا۔ یہ وہی تھا جو اس نے سوچا تھا کہ شمار کیا گیا تھا.

اگر اس بیان کی اہمیت کو ہر شخص تک پہنچایا جا سکے۔
جو اسے پڑھے گا اسے باقی کتاب کی ضرورت نہیں رہے گی۔
بارنس کو اپنے پہلے انٹرویو میں ایڈیسن کے ساتھ شراکت نہیں ملی۔ وہ
اسے ایڈیسن کے دفاتر میں بہت معمولی اجرت پر کام کرنے کا موقع ملا، وہ کام کرنا جو ایڈیسن کے لیے غیر اہم تھا،
لیکن بارنس کے لیے سب سے اہم تھا، کیونکہ اس نے اسے اپنے "مشترکہ سامان" کو ظاہر کرنے کا موقع فراہم کیا جہاں
اس کا مطلوبہ "ساتھی" اسے دیکھ سکتا تھا۔

مہینے گزر گئے۔ بظاہر مائشٹھیت مقصد لانے کے لیے کچھ نہیں ہوا۔
جسے بارنس نے اپنے ذہن میں اپنے اہم مقصد کے طور پر ترتیب دیا تھا۔ لیکن بارنس کے ذہن میں کچھ اہم ہو رہا
تھا۔ وہ ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننے کی اپنی خواہش کو مسلسل تیز کر رہا تھا۔

ماہرینِ نفسیات نے درست کہا ہے کہ "جب کوئی کسی چیز کے لیے صحیح معنوں میں تیار ہوتا ہے، تو وہ اپنی ظاہری
شکل کو ظاہر کرتا ہے۔"
بارنس ایڈیسن کے ساتھ کاروباری وابستگی کے لیے تیار تھا، اس کے علاوہ، وہ اس وقت تک تیار رہنے کے لیے پرعزم تھا جب تک کہ وہ اسے
حاصل نہ کر لے جس کی وہ تلاش کر رہا تھا۔

اس نے اپنے آپ سے نہیں کہا، "آہ ٹھیک ہے، کیا فائدہ؟ مجھے لگتا ہے کہ میں اپنا بدل لوں گا۔
ذہن میں رکھو اور سیلز مین کی نوکری کے لیے کوشش کرو۔" لیکن، اس نے کہا، "میں یہاں ایڈیسن کے ساتھ کاروبار
کرنے آیا ہوں، اور میں اس مقصد کو پورا کروں گا اگر اس میں میری باقی زندگی لگ جائے۔" اس کا مطلب تھا! مردوں
کو کیا الگ کہانی سنانی ہوگی اگر وہ صرف ایک طے شدہ مقصد کو اپناتے، اور اس مقصد کے ساتھ اس وقت تک
کھڑے رہتے جب تک کہ اس کا جنون بننے کا وقت نہ آ جائے!

ہو سکتا ہے کہ نوجوان بارنس کو اس وقت اس کا علم نہ ہو، لیکن اس کا بلڈوگ عزم، ایک ہی خواہش کے
پیچھے کھڑے ہونے میں اس کا استقامت، تمام مخالفتوں کو ختم کرنا، اور اسے وہ موقع فراہم کرنا تھا جس کی وہ
تلاش کر رہا تھا۔
جب موقع ملا تو ایک مختلف شکل میں نمودار ہوا، اور ایک سے
بارنس کی توقع سے مختلف سمت۔ یہ موقع کی چالوں میں سے ایک ہے۔ اسے پچھلے دروازے سے پھسلنے کی چالاک
عادت ہے اور اکثر یہ بدقسمتی یا عارضی شکست کی صورت میں بھیس بدل کر آتا ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ بہت
سے لوگ موقع کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

مسٹر ایڈیسن نے ابھی ایک نیا دفتری آلہ مکمل کیا تھا، جو اس وقت جانا جاتا تھا۔ ایڈیسن ڈکٹیٹنگ مشین (اب ایڈی فون)۔ اس کے سیلز مین مشین پر پرجوش نہیں تھے۔ انہیں یقین نہیں تھا کہ اسے بڑی محنت کے بغیر فروخت کیا جا سکتا ہے۔ بارنس نے اپنا موقع دیکھا۔ یہ خاموشی سے رینگ رہا تھا، ایک عجیب و غریب مشین میں چھپا ہوا تھا جس میں بارنس اور موجد کے علاوہ کسی کو دلچسپی نہیں تھی۔

بارنس جانتا تھا کہ وہ ایڈیسن ڈکٹیٹنگ مشین بیچ سکتا ہے۔ اس نے ایڈیسن کو یہ مشورہ دیا، اور فوری طور پر اس کا موقع مل گیا۔ اس نے مشین بیچ دی۔ درحقیقت، اس نے اسے اتنی کامیابی سے فروخت کیا کہ ایڈیسن نے اسے پوری قوم میں تقسیم اور مارکیٹ کرنے کا ٹھیکہ دیا۔ اس بزنس ایسوسی ایشن نے نعرہ بڑھایا، "میڈ از ایڈیسن اور انسٹال بذریعہ بارنس۔"

کاروباری اتحاد تیس سال سے زیادہ عرصے سے کام کر رہا ہے۔ باہر اس کے بارے میں بارنس نے خود کو پیسے سے مالا مال کیا ہے، لیکن اس نے لامتناہی طور پر بہت بڑا کام کیا ہے، اس نے ثابت کیا ہے کہ کوئی واقعی "سوچتا ہے اور امیر بن سکتا ہے۔"

بارنس کی اصل خواہش اس کے لیے کتنی اصل رقم تھی، میرے پاس جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ شاید اس سے اسے دو یا تین ملین ڈالر مل گئے ہوں، لیکن یہ رقم، جو بھی ہو، اس کے مقابلے میں غیر معمولی ہو جاتی ہے جب اس نے اس یقینی علم کی صورت میں حاصل کیا تھا کہ معلوم اصولوں کے استعمال سے فکر کی ایک غیر محسوس حرکت کو اس کے جسمانی ہم منصب میں منتقل کیا جا سکتا ہے ۔

بارنس نے لفظی طور پر خود کو عظیم ایڈیسن کے ساتھ شراکت میں سوچا ! اس نے خود کو خوش قسمتی سمجھا۔ اس کے پاس شروع کرنے کے لیے کچھ نہیں تھا، سوائے یہ جاننے کی صلاحیت کے کہ وہ کیا چاہتا ہے، اور اس خواہش کے ساتھ کھڑے رہنے کے عزم کے جب تک وہ اسے محسوس نہیں کر لیتا۔

اس کے پاس شروع کرنے کے لیے پیسے نہیں تھے۔ اس کی تعلیم بہت کم تھی۔ اس کے پاس نہیں تھا۔ اثر و رسوخ لیکن اس کے پاس پہل، ایمان اور جیتنے کا عزم تھا۔ ان غیر محسوس قوتوں کے ساتھ اس نے اپنے آپ کو سب سے بڑے موجد کے ساتھ نمبر ون انسان بنایا جو اب تک زندہ رہا۔

اب آئیے ایک مختلف صورت حال پر نظر ڈالیں، اور ایک ایسے شخص کا مطالعہ کریں جس کے پاس دولت کے کافی ٹھوس ثبوت موجود تھے، لیکن وہ کھو گیا، کیونکہ اس نے جس مقصد کی تلاش کی تھی اس سے تین فٹ پیچھے رہ گیا۔

سونے سے تین فٹ

ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک یہ ہے کہ جب کوئی عارضی شکست سے دوچار ہو جائے تو اسے چھوڑ دینا۔ ہر شخص کسی نہ کسی وقت اس غلطی کا مجرم ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

RU Darbyکے ایک چچا گولڈ رش کے دنوں میں "گولڈ فیور" کی لپیٹ میں آگئے، اور مغرب کی طرف
DIGاور GROW RICH گئے۔ اس نے کبھی نہیں سنا تھا کہ انسانوں کے دماغوں سے اس سے زیادہ سونا نکالا گیا ہو
جتنا زمین سے نکالا گیا ہو۔ اس نے دعویٰ کیا اور بیلچہ لے کر کام پر چلا گیا۔ جانا مشکل تھا، لیکن اس کی سونے کی
ہوس یقینی تھی۔

ہفتوں کی محنت کے بعد، اسے چمکتی ہوئی دھات کی دریافت کا صلہ ملا۔
دھات کو سطح پر لانے کے لیے اسے مشینری کی ضرورت تھی۔ خاموشی سے، اس نے کان کو ڈھانپ لیا، میری لینڈ کے ولیمزبرگ میں اپنے گھر کی طرف اپنے
قدموں کو پیچھے ہٹایا، اپنے رشتہ داروں اور چند پڑوسیوں کو "ہڑتال" کے بارے میں بتایا۔ انہوں نے ضروری مشینری کے لیے پیسے اکٹھے کر لیے، اسے بھیج دیا تھا۔
چچا اور ڈاربی کان میں کام کرنے کے لیے واپس چلے گئے۔

ایسک کی پہلی کار کی کان کنی کی گئی تھی، اور اسے سمیلٹر میں بھیج دیا گیا تھا۔ واپسی نے ثابت
کیا کہ ان کے پاس کولوراڈو کی سب سے امیر کانوں میں سے ایک ہے! اس کچ دھات کی کچھ اور کاریں قرضوں
کو صاف کر دیں گی۔ پھر منافع میں بڑا قتل آئے گا۔
نیچے کی مشقیں چلی گئیں! ڈاربی اور انکل کی امیدیں بڑھ گئیں! پھر کچھ ہوا! سونے کی دھات کی رگ
غائب! وہ اندردخش کے اختتام پر پہنچ چکے تھے، اور سونے کا برتن اب وہاں نہیں تھا! وہ ڈرل کر رہے تھے، شدت
سے دوبارہ رگ کو اٹھانے کی کوشش کر رہے تھے- سب کچھ بے سود۔

آخرکار، انہوں نے چھوڑنے کا فیصلہ کیا۔
انہوں نے مشینری کو ایک کباڑ آدمی کو چند سو ڈالر میں بیچ دیا، اور ٹرین گھر واپس لے گئے۔ کچھ "فضول" آدمی گونگے ہوتے ہیں، لیکن
یہ نہیں! اس نے کان کنی کے ایک انجینئر کو بلایا کہ وہ کان کو دیکھے اور تھوڑا حساب کرے۔ انجینئر نے مشورہ دیا کہ پراجیکٹ ناکام ہو گیا ہے، کیونکہ
مالکان "فالٹ لائنز" سے واقف نہیں تھے۔ اس کے حساب سے ظاہر ہوا کہ رگ وہاں سے صرف تین فٹ کے فاصلے پر مل جائے گی جہاں سے ڈربیز نے
کھدائی روک دی تھی! یہ وہی ہے جہاں یہ پایا گیا تھا!

"جنک" آدمی کان سے لاکھوں ڈالر ایسک لے گیا، کیونکہ وہ
ہار ماننے سے پہلے ماہر سے مشورہ لینا کافی جانتا تھا۔
مشینری میں جانے والی زیادہ تر رقم اس کے ذریعے حاصل کی گئی۔
آر یو ڈاربی کی کوششیں، جو اس وقت بہت کم عمر تھے۔ یہ رقم اس کے رشتہ داروں اور پڑوسیوں کی طرف سے
اس پر ایمان کی وجہ سے آئی تھی۔ اس نے اس کا ہر ڈالر واپس کر دیا، حالانکہ اسے ایسا کرنے میں کئی سال گزر
چکے تھے۔
بہت عرصے بعد، مسٹر ڈاربی نے کئی بار اپنے نقصان کی تلافی کی، جب اس نے دریافت کیا کہ خواہش
کو سونے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ یہ انکشاف اس وقت ہوا جب وہ لائف انشورنس بیچنے کے کاروبار میں گیا۔

یاد رہے کہ اس نے ایک بہت بڑی خوش قسمتی کھو دی، کیونکہ اس نے تین پاؤں روک لیے
سونے سے، ڈاربی نے اپنے منتخب کردہ کام میں تجربے سے فائدہ اٹھایا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اپنے آپ سے کہنے کا طریقہ، "میں سونے سے تین فٹ رک گیا، لیکن میں کبھی نہیں رکوں گا کیونکہ جب میں ان سے انشورنس خریدنے کو کہتا ہوں تو مرد 'نہیں' کہتے ہیں ۔"

Darbyپچاس سے کم مردوں کے ایک چھوٹے گروپ میں سے ایک ہے جو سالانہ ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرتا ہے۔ اس نے سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنی "استعمال" سے جو سبق سیکھا ہے اس کے لیے وہ اپنی "چپکی رہنے" کا مرہون منت ہے۔

کسی بھی انسان کی زندگی میں کامیابی کے آنے سے پہلے اسے بہت سی عارضی شکستوں اور شاید کچھ ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ جب شکست انسان پر غالب آجاتی ہے تو سب سے آسان اور منطقی کام چھوڑنا ہے۔ مردوں کی اکثریت بالکل یہی کرتی ہے۔

اس ملک نے اب تک جن پانچ سو سے زیادہ کامیاب ترین آدمیوں کو جانا ہے، مصنف کو بتایا کہ ان کی سب سے بڑی کامیابی اس مقام سے صرف ایک قدم آگے نکلی ہے جہاں پر شکست ان پر غالب آئی تھی۔ ناکامی ایک چال باز ہے جس میں ستم ظریفی اور چالاکی کا شدید احساس ہوتا ہے۔ جب کامیابی قریب قریب پہنچ جاتی ہے تو اسے ٹرپ کرنے میں بہت خوشی ہوتی ہے۔

مستقل مزاجی میں پچاس فیصد سبق

مسٹر ڈاربی نے "یونیورسٹی آف ہارڈ" سے اپنی ڈگری حاصل کرنے کے فوراً بعد دستک"، اور سونے کی کان کنی کے کاروبار میں اپنے تجربے سے فائدہ اٹھانے کا فیصلہ کیا تھا، اس کی خوش قسمتی ایک ایسے موقع پر موجود تھی جس نے اس کے لیے یہ ثابت کر دیا کہ "نہیں" کا مطلب لازمی طور پر نہیں ہے۔

ایک دوپہر وہ اپنے چچا کی ایک پرانی چکی میں گندم پیسنے میں مدد کر رہا تھا۔ چچا ایک بڑا فارم چلاتے تھے جس پر رنگ برنگے حصص کی فصلوں کے کسان رہتے تھے۔ خاموشی سے دروازہ کھلا اور ایک چھوٹے رنگ کا بچہ جو کہ ایک کرایہ دار کی بیٹی ہے، اندر داخل ہوا اور دروازے کے پاس اپنی جگہ لے لی۔

چچا نے اوپر دیکھا، بچے کو دیکھا، اور اس کی طرف دھیمے انداز میں بھونکنے لگے، "تمہیں کیا چاہیے؟"

بچے نے نرمی سے جواب دیا، "میری امی کہتی ہیں کہ اسے پچاس سینٹ بھیج دیں۔"
"میں یہ نہیں کروں گا،" چچا نے جواب دیا، "اب تم گھر کی طرف بھاگو۔"
"یس صاحب" بچے نے جواب دیا۔ لیکن وہ حرکت نہیں کرتی تھی۔
چچا اپنے کام سے آگے بڑھے، اتنی مصروفیت میں کہ انہوں نے بچے کی طرف اتنی توجہ نہیں دی کہ وہ اسے چھوڑ کر نہیں گئی۔ جب اس نے نظر اٹھا کر دیکھا اور اسے وہیں کھڑا دیکھا تو اس نے اسے چیخ کر کہا، "میں نے تم سے کہا تھا کہ گھر چلو! اب جاؤ، ورنہ میں تمہارے پاس سوئچ لے لوں گا۔"

چھوٹی بچی نے "یس صاحب" کہا، لیکن وہ ایک انچ بھی نہ ہلی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

چچا نے اناج کی ایک بوری گرائی جو وہ چکی کے ہوپر میں ڈالنے والا تھا، ایک بیرل کا چولہا اٹھایا، اور اس کے چہرے پر ایسے تاثرات کے ساتھ بچے کی طرف بڑھنے لگے جس سے پریشانی کا اشارہ تھا۔

ڈاربی نے سانس روک لی۔ اسے یقین تھا کہ وہ قتل کا گواہ بننے والا ہے۔
وہ جانتا تھا کہ اس کے چچا سخت مزاج ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ رنگ برنگے بچوں کو ملک کے اس حصے میں سفید فام لوگوں کا مقابلہ نہیں کرنا چاہیے۔
جب چچا اس جگہ پہنچے جہاں بچہ کھڑا تھا، تو وہ جلدی سے ایک قدم آگے بڑھی، اس کی آنکھوں میں دیکھا، اور اپنی تیز آواز کے اوپر چیخ کر بولی، "میری ممی کے پاس وہ پچاس سینٹ ہیں!"

چچا رک گئے، ایک منٹ کے لیے اس کی طرف دیکھا، پھر آہستگی سے بیرل کا چولہا فرش پر رکھا، جیب میں ہاتھ ڈالا، آدھا ڈالر نکالا اور اسے دے دیا۔

بچے نے پیسے لے لیے اور آہستہ آہستہ دروازے کی طرف پیچھے ہٹ گیا، اس نے کبھی اس آدمی سے نظریں نہیں ہٹائیں جسے اس نے ابھی فتح کیا تھا۔ اس کے جانے کے بعد چچا ایک ڈبے پر بیٹھ گئے اور دس منٹ سے زیادہ وقت تک کھڑکی سے باہر خلا میں دیکھتے رہے۔ وہ حیرت سے سوچ رہا تھا، اس کوڑے پر جو اس نے ابھی لیا تھا۔

مسٹر ڈاربی بھی کچھ سوچ رہے تھے۔ یہ اس کی ساری زندگی میں پہلی بار تھا۔
تجربہ ہے کہ اس نے ایک رنگین بچے کو جان بوجھ کر ایک بالغ سفید فام شخص پر عبور حاصل کرتے دیکھا تھا ۔ اس نے یہ کیسے کیا؟ اس کے چچا کے ساتھ ایسا کیا ہوا جس کی وجہ سے وہ اپنی سختی سے محروم ہو گیا اور بھیڑ کے بچے کی طرح شائستہ ہو گیا؟ اس بچے نے کون سی عجیب طاقت استعمال کی جس نے اس کو اپنے اوپر غالب کر دیا؟ یہ اور اسی طرح کے دوسرے سوالات ڈاربی کے ذہن میں اُبھرتے تھے، لیکن اسے جواب نہیں ملا جب برسوں بعد اس نے مجھے کہانی سنائی۔

عجیب بات یہ ہے کہ اس غیر معمولی تجربے کی کہانی مصنف کو پرانی چکی میں اسی جگہ سنائی گئی جہاں چچا نے کوڑے مارے۔ عجیب بات یہ ہے کہ میں نے تقریباً ایک چوتھائی صدی اس طاقت کے مطالعہ کے لیے وقف کر دی تھی جس نے ایک جاہل، ناخواندہ رنگ برنگے بچے کو ایک ذہین آدمی پر فتح حاصل کرنے کے قابل بنا دیا۔

جب ہم وہاں اس پرانی چکی میں کھڑے تھے، مسٹر ڈاربی نے غیر معمولی فتح کی کہانی کو دہرایا، اور یہ پوچھ کر ختم کیا، "آپ اس سے کیا بنا سکتے ہیں؟ اس بچے نے کونسی عجیب طاقت استعمال کی، جس نے میرے چچا کو مکمل طور پر کوڑے مارے؟"

اس کے سوال کا جواب اس میں بیان کردہ اصولوں سے مل جائے گا۔
کتاب جواب مکمل اور مکمل ہے۔ اس میں تفصیلات اور ہدایات ہیں جو کسی کو سمجھنے کے قابل بنانے کے لیے کافی ہیں، اور اسی قوت کا اطلاق کرتے ہیں جس سے چھوٹا بچہ غلطی سے ٹھوکر کھا گیا تھا۔

اپنے دماغ کو ہوشیار رکھیں، اور آپ بخوبی مشاہدہ کریں گے کہ بچے کو بچانے کے لیے کونسی عجیب طاقت آئی، آپ اگلے باب میں اس طاقت کی جھلک دیکھیں گے۔ کتاب میں کہیں آپ کو کوئی ایسا خیال ملے گا جو آپ کو تیز کر دے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

قبول کرنے والی طاقتیں، اور آپ کے حکم پر، آپ کے اپنے فائدے کے لیے، وہی ناقابلِ مزاحمت طاقت۔ اس طاقت کا شعور آپ کو پہلے باب میں آ سکتا ہے، یا اس کے بعد کے کسی باب میں یہ آپ کے ذہن میں چمک سکتا ہے۔ یہ ایک ہی خیال کی شکل میں آسکتا ہے۔ یا، یہ کسی منصوبے، یا کسی مقصد کی نوعیت میں آ سکتا ہے۔

ایک بار پھر، یہ آپ کو ناکامی یا شکست کے اپنے ماضی کے تجربات میں واپس جانے کا سبب بن سکتا ہے، اور سطح پر کوئی ایسا سبق لے کر آ سکتا ہے جس کے ذریعے آپ وہ سب کچھ دوبارہ حاصل کر سکتے ہیں جو آپ نے شکست کے ذریعے کھو دیا تھا۔

جب میں نے مسٹر ڈاربی کو چھوٹے رنگ کے بچے کی طرف سے نادانستہ طور پر استعمال ہونے والی طاقت کو بیان کیا تو، اس نے فوری طور پر لائف انشورنس سیلز مین کے طور پر اپنے تیس سال کے تجربے کو دوبارہ حاصل کیا، اور کھلے دل سے تسلیم کیا کہ اس شعبے میں ان کی کامیابی، کسی بھی چھوٹے درجے میں، اس بچے سے سیکھے گئے سبق کی وجہ سے تھی۔
مسٹر ڈاربی نے اشارہ کیا: "جب بھی کسی امکان نے مجھے خریدے بغیر جھکنے کی کوشش کی، میں نے دیکھا کہ وہ بچہ پرانی چکی میں کھڑا ہے، اس کی بڑی بڑی آنکھیں مخالفت میں چمک رہی ہیں، اور میں نے اپنے آپ سے کہا، 'مجھے یہ فروخت کرنی ہے۔' میں نے جو بھی فروخت کی ہے، اس کا بہتر حصہ لوگوں کے 'نہیں' کہنے کے بعد بنایا گیا تھا۔
انہوں نے سونے سے صرف تین فٹ روکنے میں اپنی غلطی کو بھی یاد کیا، "لیکن،" انہوں نے کہا، "یہ تجربہ بھیس میں ایک نعمت تھا۔ اس نے مجھے آگے بڑھتے رہنا سکھایا، چاہے سفر کتنا ہی مشکل کیوں نہ ہو، مجھے کسی بھی چیز میں کامیاب ہونے سے پہلے ایک سبق سیکھنے کی ضرورت ہے۔"

مسٹر ڈاربی اور ان کے چچا، رنگین بچے اور سونے کی کان کی یہ کہانی، بلاشبہ سینکڑوں آدمیوں نے پڑھی ہوں گی جو لائف انشورنس بیچ کر اپنی روزی کماتے ہیں، اور ان سب کے لیے، مصنف یہ تجویز پیش کرنا چاہتا ہے کہ ڈاربی ان دونوں تجربات کی وجہ سے ہر سال ایک ملین ڈالر سے زیادہ کی لائف انشورنس فروخت کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

زندگی عجیب ہے، اور اکثر ناقابل تصور! کامیابی اور ناکامی دونوں کی جڑیں سادہ تجربات میں ہیں۔ مسٹر ڈاربی کے تجربات عام اور کافی سادہ تھے، پھر بھی وہ زندگی میں اس کی تقدیر کا جواب رکھتے تھے، اس لیے وہ (ان کے لیے) اتنے ہی اہم تھے جتنے کہ خود زندگی۔ اس نے ان دو ڈرامائی تجربات سے فائدہ اٹھایا، کیونکہ اس نے ان کا تجزیہ کیا، اور وہ سبق پایا جو انہوں نے سکھایا تھا۔

لیکن اس آدمی کا کیا ہوگا جس کے پاس نہ وقت ہے اور نہ ہی اس علم کی تلاش میں ناکامی کا مطالعہ کرنے کا رجحان جو کامیابی کا باعث بن سکتا ہے؟ وہ شکست کو موقع کی سیڑھیوں میں بدلنے کا فن کہاں سے اور کیسے سیکھے؟

ان سوالوں کے جواب میں یہ کتاب لکھی گئی۔
جواب میں تیرہ اصولوں کی وضاحت طلب کی گئی ہے، لیکن یاد رکھیں، جیسے جیسے آپ پڑھ رہے ہیں، ان سوالوں کے جواب جو آپ تلاش کر رہے ہوں گے، جن کی وجہ سے آپ زندگی کی عجیب و غریب کیفیت پر غور و فکر کرنے پر مجبور ہو گئے ہیں، وہ آپ کے اپنے ذہن میں مل سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کچھ خیال، منصوبہ، یا مقصد کے ذریعے جو آپ کے ذہن میں ابھرے جیسے آپ پڑھتے ہیں۔

کامیابی حاصل کرنے کے لیے ایک ہی خیال کی ضرورت ہے۔ اصول
اس کتاب میں بیان کیا گیا ہے، مفید خیالات پیدا کرنے کے طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سب سے بہتر، اور سب سے
زیادہ عملی پر مشتمل ہے۔
اس سے پہلے کہ ہم ان اصولوں کی وضاحت کے لیے اپنے نقطہ نظر میں مزید آگے بڑھیں، ہمیں یقین ہے کہ آپ اس اہم
تجویز کو حاصل کرنے کے حقدار ہیں....
جب دولت آنا شروع ہوتی ہے تو وہ اتنی جلدی آتی ہے، اتنی بڑی فراوانی میں، کہ ایک حیران ہوتا ہے کہ وہ ان تمام دبلے پتلے سالوں کے دوران کہاں چھپے رہے ہیں۔ یہ ایک حیران کن بیان ہے، اور اس سے بھی بڑھ کر، جب ہم عام خیال کو مدنظر رکھتے ہیں، کہ دولت صرف ان لوگوں کو ملتی ہے جو محنت اور لمبا کام کرتے ہیں۔

جب آپ سوچنا اور امیر بننا شروع کرتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ دولت کا آغاز دماغ کی حالت سے، مقصد کی قطعیت کے ساتھ، کم یا بغیر کسی محنت کے ہوتا ہے۔ آپ کو، اور ہر دوسرے شخص کو، یہ جاننے میں دلچسپی ہونی چاہیے کہ اس ذہنی کیفیت کو کیسے حاصل کیا جائے جو دولت کو راغب کرے۔ میں نے پچیس سال تحقیق میں گزارے، 25,000 سے زیادہ لوگوں کا تجزیہ کیا، کیونکہ میں بھی جاننا چاہتا تھا کہ "امیر آدمی اس طرح کیسے بنتے ہیں۔

اس تحقیق کے بغیر یہ کتاب لکھی ہی نہیں جا سکتی تھی۔
یہاں ایک بہت ہی اہم سچائی کا نوٹس لیں، یعنی: کاروباری مندی 1929 میں شروع ہوئی، اور ہر وقت جاری رہی۔

تباہی کا ریکارڈ، صدر روزویلٹ کے دفتر میں داخل ہونے کے کچھ دیر بعد تک۔
پھر ڈپریشن بے ہوش ہونے لگا۔ جس طرح تھیٹر میں ایک الیکٹریشن روشنیوں کو اتنی دھیرے دھیرے جلاتا ہے کہ اندھیرے کو سمجھ آنے سے پہلے ہی روشنی میں تبدیل ہو جاتا ہے، اسی طرح لوگوں کے ذہنوں میں موجود خوف کا جادو آہستہ آہستہ ختم ہو کر ایمان بن جاتا ہے۔

بہت قریب سے مشاہدہ کریں، جیسے ہی آپ اس فلسفے کے اصولوں پر عبور حاصل کر لیں گے، اور ان اصولوں کو لاگو کرنے کے لیے ہدایات پر عمل کرنا شروع کر دیں گے، آپ کی مالی حالت میں بہتری آنا شروع ہو جائے گی، اور جو کچھ بھی آپ چھوتے ہیں وہ آپ کے فائدے کے لیے ایک اثاثے میں تبدیل ہونا شروع ہو جائے گا۔ ناممکن؟ ہرگز نہیں!

بنی نوع انسان کی بنیادی کمزوریوں میں سے ایک عام آدمی کی واقفیت ہے۔
لفظ "ناممکن" کے ساتھ۔ وہ تمام اصول جانتا ہے جو کام نہیں کرے گا۔ وہ ان تمام چیزوں کو جانتا ہے جو نہیں کی جا سکتیں۔
یہ کتاب ان لوگوں کے لیے لکھی گئی ہے جو ان اصولوں کی تلاش میں ہیں جنہوں نے دوسروں کو کامیاب بنایا ہے، اور وہ ان اصولوں پر سب کچھ داؤ پر لگانے کو تیار ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

بہت سال پہلے میں نے ایک عمدہ لغت خریدی تھی۔ پہلی بات میں نے کی۔
اس کے ساتھ لفظ "ناممکن" کی طرف مڑنا تھا اور اسے صفائی کے ساتھ کتاب سے نکالنا تھا۔
یہ آپ کے لیے کوئی غیر دانشمندانہ بات نہیں ہوگی۔
کامیابی انہی کو ملتی ہے جو کامیاب ہو جاتے ہیں۔
ناکامی ان لوگوں کو آتی ہے جو لاپرواہی سے اپنے آپ کو ناکامی کا شعور بننے دیتے ہیں۔

اس کتاب کا مقصد ان تمام لوگوں کی مدد کرنا ہے جو اسے ڈھونڈتے ہیں، اس کا فن سیکھ سکتے ہیں۔
اپنے ذہنوں کو ناکامی کے شعور سے کامیابی کے شعور میں بدلنا۔

ایک اور کمزوری جو کہ بہت سارے لوگوں میں پائی جاتی ہے، وہ ہے ہر چیز کو، اور ہر ایک کو، اپنے تاثرات اور عقائد سے ماپنے کی عادت ۔ کچھ لوگ جو اس کو پڑھیں گے، یقین کریں گے کہ کوئی سوچ بھی نہیں سکتا اور امیر نہیں بن سکتا۔ وہ دولت کے لحاظ سے نہیں سوچ سکتے، کیونکہ ان کی سوچ کی عادت غربت، خواہش، مصائب، ناکامی اور شکست میں ڈوبی ہوئی ہے۔

یہ بدقسمت لوگ مجھے ایک ممتاز چینی کی یاد دلاتے ہیں، جو آیا تھا۔
امریکہ کو امریکی طریقوں سے تعلیم حاصل کرنے کے لیے۔ اس نے شکاگو یونیورسٹی میں تعلیم حاصل کی۔ ایک دن صدر ہارپر نے کیمپس میں اس نوجوان اورینٹل سے ملاقات کی، چند منٹوں کے لیے اس کے ساتھ بات چیت کرنے کے لیے رکے، اور پوچھا کہ امریکی عوام کی سب سے نمایاں خصوصیت ہونے کی وجہ سے انھیں کس چیز نے متاثر کیا ہے۔

"کیوں،" چائنا مین نے کہا، "تمہاری آنکھوں کی عجیب ترچھی۔ تمہاری آنکھیں جھکی ہوئی ہیں!"

ہم چینیوں کے بارے میں کیا کہتے ہیں؟
ہم اس بات کو ماننے سے انکار کر دیتے ہیں جو ہم نہیں سمجھتے۔ ہم احمقانہ طور پر یقین رکھتے ہیں کہ ہماری اپنی حدود ہی حدود کا صحیح پیمانہ ہیں۔ یقینی طور پر، دوسرے ساتھی کی آنکھیں "آف سلنٹ" ہیں، کیونکہ وہ ہماری اپنی جیسی نہیں ہیں۔

لاکھوں لوگ ہنری فورڈ کی کامیابیوں کو دیکھتے ہیں، اس کے بعد
پہنچ گئے، اور اس کی خوش قسمتی، یا قسمت، یا ذہین، یا جو کچھ بھی ہے اس کی وجہ سے اس سے حسد کرتے ہیں کہ وہ فورڈ کی خوش قسمتی کا سہرا دیتے ہیں۔ شاید ہر ایک لاکھ میں سے ایک شخص فورڈ کی کامیابی کا راز جانتا ہے، اور جو لوگ جانتے ہیں وہ اس کی سادگی کی وجہ سے اس کے بارے میں بات کرنے سے بہت معمولی، یا بہت ہچکچاتے ہیں۔ ایک لین دین بالکل "راز" کو واضح کرے گا۔

چند سال پہلے، فورڈ نے اپنی اب مشہور V-8 موٹر تیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ وہ
ایک بلاک میں ڈالے گئے پورے آٹھ سلنڈروں کے ساتھ ایک انجن بنانے کا انتخاب کیا، اور اپنے انجینئروں کو انجن کے لیے ایک ڈیزائن تیار کرنے کی ہدایت کی۔ ڈیزائن کاغذ پر رکھا گیا تھا، لیکن انجینئرز نے ایک آدمی سے اتفاق کیا کہ آٹھ سلنڈر گیس انجن بلاک کو ایک ٹکڑے میں ڈالنا ناممکن تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

فورڈ نے کہا، "بہرحال اسے تیار کرو۔"
"لیکن،" انہوں نے جواب دیا، "یہ ناممکن ہے!"
"آگے بڑھو،" فورڈ نے حکم دیا، "اور اس وقت تک کام پر لگے رہو جب تک کہ تم کامیاب نہیں ہو جاتے
اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنا وقت درکار ہے۔"
انجینئرز آگے بڑھ گئے۔ ان کے پاس کرنے کے لیے اور کچھ نہیں تھا، اگر وہ
فورڈ کے عملے میں رہنا تھا۔ چھ مہینے گزر گئے، کچھ نہیں ہوا۔
مزید چھ ماہ گزر گئے، پھر بھی کچھ نہیں ہوا۔ انجینئرز نے احکامات پر عمل درآمد کے لیے ہر قابل فہم منصوبہ آزمایا، لیکن بات سوال سے باہر نظر آئی۔ "ناممکن!"

سال کے آخر میں فورڈ نے اپنے انجینئرز سے جانچ پڑتال کی، اور انہوں نے دوبارہ اسے مطلع کیا کہ انہیں اس کے احکامات پر عمل کرنے کا کوئی راستہ نہیں ملا۔
"آگے بڑھو،" فورڈ نے کہا، "میں یہ چاہتا ہوں، اور میں اسے حاصل کروں گا۔"
وہ آگے بڑھے، اور پھر، جیسے جادو کے ایک جھٹکے سے، راز تھا۔
دریافت کیا
فورڈ ڈیٹرمینیشن ایک بار پھر جیت گیا تھا!

اس کہانی کو منٹ کی درستگی کے ساتھ بیان نہیں کیا جا سکتا، لیکن اس کا مجموعہ اور مادہ درست ہے۔ اس سے نتیجہ اخذ کریں، آپ جو سوچنا اور امیر بننا چاہتے ہیں، فورڈ لاکھوں کا راز، اگر آپ کر سکتے ہیں۔ آپ کو زیادہ دور تک نہیں دیکھنا پڑے گا۔
ہنری فورڈ ایک کامیابی ہے، کیونکہ وہ اصولوں کو سمجھتا ہے، اور لاگو کرتا ہے ۔
کامیابی کی. ان میں سے ایک خواہش ہے: یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔ فورڈ کی اس کہانی کو پڑھتے ہوئے یاد رکھیں، اور ان سطروں کو چنیں جن میں اس کی شاندار کامیابی کا راز بیان کیا گیا ہے۔ اگر آپ یہ کر سکتے ہیں، اگر آپ اصولوں کے اس مخصوص گروہ پر انگلی رکھ سکتے ہیں جس نے ہنری فورڈ کو امیر بنایا، تو آپ تقریباً کسی بھی اس کال میں اس کی کامیابیوں کے برابر کر سکتے ہیں جس کے لیے آپ موزوں ہیں۔

آپ "اپنی قسمت کے مالک، آپ کی روح کے کپتان" ہیں، کیونکہ...

جب ہینلی نے پیشن گوئی کی لکیریں لکھیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں،" اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ہم اپنی قسمت کے مالک ہیں، اپنی روح کے کپتان ہیں، کیونکہ ہمارے پاس اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کی طاقت ہے۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا کہ ایتھر جس میں یہ چھوٹی سی زمین تیرتی ہے۔
جسے ہم حرکت دیتے ہیں اور اپنا وجود رکھتے ہیں، وہ توانائی کی ایک شکل ہے جو کمپن کی ناقابل فہم حد سے زیادہ رفتار سے حرکت کرتی ہے، اور یہ کہ ایتھر عالمگیر طاقت کی ایک شکل سے بھرا ہوا ہے جو خود کو ان خیالات کی نوعیت کے مطابق ڈھال لیتی ہے جن میں ہم رکھتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ہمارے دماغ؛ اور ہمیں متاثر کرتا ہے، قدرتی طریقوں سے، ہمارے خیالات کو ان کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے لیے۔
اگر شاعر ہمیں اس عظیم سچائی کے بارے میں بتاتا تو ہمیں معلوم ہوتا کہ ایسا کیوں ہے۔
ہم اپنی قسمت کے مالک ہیں، اپنی روح کے کپتان ہیں۔ اسے ہمیں بڑے زور کے ساتھ بتانا چاہیے تھا کہ یہ طاقت تباہ کن خیالات اور تعمیری خیالات کے درمیان تفریق کرنے کی کوئی کوشش نہیں کرتی ہے، کہ یہ ہمیں غربت کے جسمانی حقیقت کے خیالات میں ترجمہ کرنے کی ترغیب دے گی، جس طرح یہ ہمیں دولت کے خیالات پر عمل کرنے پر اثر انداز کرے گی۔

اسے ہمیں یہ بھی بتانا چاہیے تھا کہ ہمارے دماغ ان غالب خیالات کے ساتھ مقناطیس بن جاتے ہیں جو ہم اپنے ذہنوں میں رکھتے ہیں، اور، جن سے کوئی آدمی واقف نہیں ہوتا، یہ "مقناطیس" ہمیں ان قوتوں، لوگوں، زندگی کے حالات کو اپنی طرف کھینچتے ہیں جو ہمارے غالب خیالات کی فطرت سے ہم آہنگ ہوتے ہیں۔

اسے ہمیں بتانا چاہیے تھا، کہ اس سے پہلے کہ ہم بہت زیادہ دولت جمع کر سکیں، ہمیں دولت کی شدید خواہش کے ساتھ اپنے ذہنوں کو مقناطیسی بنانا چاہیے، کہ ہمیں "پیسے سے ہوش میں رہنا چاہیے جب تک کہ پیسے کی خواہش ہمیں اس کے حصول کے لیے یقینی منصوبے بنانے پر مجبور نہ کرے۔

لیکن، ایک شاعر ہونے کے ناطے، اور فلسفی نہیں، ہینلی نے شاعرانہ شکل میں ایک عظیم سچائی بیان کرکے خود کو مطمئن کیا، اور جو لوگ اس کی پیروی کرتے تھے ان کو اس کی سطروں کے فلسفیانہ معنی کی تشریح کرنے پر چھوڑ دیا۔
آہستہ آہستہ، سچائی خود آشکار ہوتی گئی، یہاں تک کہ اب یہ یقینی طور پر ظاہر ہوتا ہے کہ اس کتاب میں بیان کردہ اصول ہماری معاشی قسمت پر تسلط کا راز چھپاتے ہیں۔

اب ہم ان اصولوں میں سے پہلے کو جانچنے کے لیے تیار ہیں۔ کھلے ذہن کی روح کو برقرار رکھیں، اور یاد رکھیں جیسے آپ پڑھ رہے ہیں، یہ کسی ایک آدمی کی ایجاد نہیں ہیں۔ اصولوں کو 500سے زیادہ مردوں کی زندگی کے تجربات سے جمع کیا گیا تھا جنہوں نے حقیقت میں بہت زیادہ دولت جمع کی تھی۔ وہ مرد جنہوں نے غربت میں شروع کیا، لیکن بہت کم تعلیم کے ساتھ، بغیر اثر کے۔ اصولوں نے ان آدمیوں کے لیے کام کیا۔ آپ انہیں اپنے مستقل فائدے کے لیے کام پر لگا سکتے ہیں۔

آپ کو یہ کام کرنا مشکل نہیں بلکہ آسان لگے گا۔
اس سے پہلے کہ آپ اگلا باب پڑھیں، میں چاہتا ہوں کہ آپ جان لیں کہ یہ حقائق پر مبنی معلومات فراہم کرتی ہے جو آپ کی پوری مالیاتی تقدیر کو آسانی سے بدل سکتی ہے، کیونکہ یہ یقینی طور پر بیان کردہ دو لوگوں کے لیے حیرت انگیز تناسب میں تبدیلیاں لایا ہے۔

میں آپ کو یہ بھی جاننا چاہتا ہوں کہ ان دو آدمیوں کے درمیان تعلقات اور
میں خود ایسا ہوں کہ میں حقائق کے ساتھ کوئی آزادی نہیں لے سکتا تھا، چاہے میں ایسا کرنا چاہتا۔ ان میں سے ایک تقریباً میرا قریبی ذاتی دوست رہا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

پچیس سال، دوسرا میرا اپنا بیٹا ہے۔ ان دو آدمیوں کی غیر معمولی کامیابی، وہ کامیابی جس کو وہ اگلے باب میں بیان کردہ اصول کو دل کھول کر تسلیم کرتے ہیں، اس ذاتی حوالہ کو اس اصول کی دور دراز طاقت پر زور دینے کے ایک ذریعہ کے طور پر زیادہ جواز فراہم کرتی ہے۔

تقریباً پندرہ سال پہلے، میں نے سلیم کالج، سلیم، ویسٹ ورجینیا میں ابتدائی خطاب دیا تھا۔ میں نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول پر اتنی شدت کے ساتھ زور دیا کہ گریجویٹ کلاس کے ایک ممبر نے یقینی طور پر اسے مختص کیا، اور اسے اپنے فلسفے کا حصہ بنا لیا۔ نوجوان اب کانگریس کا رکن ہے، اور موجودہ انتظامیہ میں ایک اہم عنصر ہے۔ اس کتاب کے پبلشر کے پاس جانے سے ٹھیک پہلے اس نے مجھے ایک خط لکھا جس میں اس نے اگلے باب میں بیان کردہ اصول کے بارے میں اپنی رائے اس قدر واضح طور پر بیان کی تھی کہ میں نے اس باب کے تعارف کے طور پر اس کا خط شائع کرنے کا انتخاب کیا ہے۔

اس سے آپ کو آنے والے انعامات کا اندازہ ہوتا ہے۔

"میرے پیارے نپولین:

"کانگریس کے رکن کے طور پر میری خدمات نے مجھے ایک بصیرت بخشی۔ مردوں اور عورتوں کے مسائل میں، میں ایک تجویز پیش کرنے کے لیے لکھ رہا ہوں جو ہزاروں لائق لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔

"معذرت کے ساتھ، مجھے یہ بتانا ضروری ہے کہ اگر اس تجویز پر عمل کیا گیا تو، آپ کے لیے کئی سالوں کی محنت اور ذمہ داری کا مطلب ہوگا، لیکن میں یہ تجویز پیش کرنے کے لیے بہت خوش ہوں، کیونکہ میں مفید خدمات انجام دینے کے لیے آپ کی بے پناہ محبت کو جانتا ہوں۔

1922"میں، آپ نے سلیم کالج میں ابتدائی خطاب دیا، جب میں گریجویشن کلاس کا ممبر تھا، اس خطاب میں، آپ نے میرے ذہن میں ایک آئیڈیا ڈالا جو اب مجھے اپنی ریاست کے لوگوں کی خدمت کرنے کے موقع کے لیے ذمہ دار ہے، اور مستقبل میں مجھے جو بھی کامیابی ملے گی، اس کے لیے بہت بڑے پیمانے پر ذمہ دار ہوں گے۔

"میرے ذہن میں جو تجویز ہے، وہ یہ ہے کہ آپ سیلم کالج میں جو خطاب آپ نے دیا تھا اس کا خلاصہ اور مادہ ایک کتاب میں ڈالیں، اور اس طرح امریکہ کے لوگوں کو اپنے کئی سالوں کے تجربے اور ان مردوں کے ساتھ وابستگی سے فائدہ اٹھانے کا موقع دیں جنہوں نے اپنی عظمت سے، امریکہ کو زمین کی سب سے امیر ترین قوم بنا دیا ہے۔

"مجھے یاد ہے، گویا یہ کل کی بات ہے، آپ نے اس طریقہ کے بارے میں جو شاندار بیان دیا تھا جس کے ذریعے ہنری فورڈ نے، بغیر کسی ڈالر کے، بغیر کسی بااثر دوست کے، بہت کم تعلیم کے ساتھ، بہت بلندیوں کو چھو لیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اپنے لیے جگہ بنائیں، چاہے مجھے کتنی ہی مشکلات سے گزرنا پڑے۔

"اس سال اور آنے والے چند سالوں میں ہزاروں نوجوان اپنی تعلیم مکمل کر لیں گے۔ ان میں سے ہر ایک عملی حوصلہ افزائی کے ایسے ہی پیغام کی تلاش میں ہو گا جیسا کہ مجھے آپ سے ملا ہے۔ وہ جاننا چاہیں گے کہ زندگی میں کہاں سے موڑنا ہے، کیا کرنا ہے، شروع کرنا ہے۔ آپ انہیں بتا سکتے ہیں، کیونکہ آپ نے بہت سارے لوگوں کے مسائل حل کرنے میں مدد کی ہے۔

"اگر کوئی ایسا ممکنہ طریقہ ہے جس سے آپ اتنی بڑی خدمت پیش کرنے کے متحمل ہو سکتے ہیں، تو کیا میں یہ تجویز پیش کر سکتا ہوں کہ آپ ہر کتاب کے ساتھ، اپنے ذاتی تجزیہ چارٹ میں سے ایک کو شامل کریں، تاکہ کتاب کے خریدار کو ایک مکمل خود ساختہ انوینٹری کا فائدہ ہو، جیسا کہ آپ نے برسوں پہلے مجھے بتایا تھا، بالکل وہی جو کامیابی کی راہ میں حائل ہے۔
"اس طرح کی خدمت، آپ کی کتاب کے قارئین کو ان کے عیوب اور ان کی خوبیوں کی مکمل، غیر جانبدارانہ تصویر فراہم کرنا، ان کے لیے کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق کا مطلب ہوگا۔ خدمت انمول ہوگی۔

"لاکھوں لوگ اب ڈپریشن کی وجہ سے واپسی کے مرحلے کا سامنا کر رہے ہیں، اور میں ذاتی تجربے سے بات کرتا ہوں جب میں کہتا ہوں، میں جانتا ہوں کہ یہ مخلص لوگ آپ کو اپنے مسائل بتانے اور حل کے لیے آپ کی تجاویز حاصل کرنے کے موقع کا خیرمقدم کریں گے۔

"آپ ان لوگوں کے مسائل کو جانتے ہیں جنہیں دوبارہ شروع کرنے کی ضرورت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آج امریکہ میں ایسے ہزاروں لوگ ہیں جو جاننا چاہیں گے کہ وہ آئیڈیاز کو پیسے میں کیسے تبدیل کر سکتے ہیں، ایسے لوگ جنہیں شروع سے شروع کرنا چاہیے، بغیر مالیات کے، اور اپنے نقصانات کو پورا کرنا چاہیے۔ اگر کوئی ان کی مدد کر سکتا ہے، تو آپ کر سکتے ہیں۔

"اگر آپ کتاب شائع کرتے ہیں، تو میں پریس سے آنے والی پہلی کاپی کا مالک بننا چاہوں گا، جو ذاتی طور پر آپ کے ذریعہ تحریر کردہ ہے۔

"نیک خواہشات کے ساتھ، میرا یقین کرو،

"تمہارا،

"جیننگز رینڈولف"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 2

خواہش

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز

دولت کی طرف پہلا قدم

جب ایڈون سی بارنس اورنج میں مال بردار ٹرین سے نیچے چڑھا،
NJ،تیس سال سے زیادہ پہلے، ہو سکتا ہے کہ وہ ایک ٹرامپ سے مشابہت رکھتا ہو، لیکن اس کے خیالات ایک بادشاہ کے تھے۔

جب وہ ریل کی پٹریوں سے تھامس اے ایڈیسن کے دفتر تک جا رہا تھا،
اس کا دماغ کام پر تھا. اس نے خود کو ایڈیسن کی موجودگی میں کھڑا دیکھا ۔ اس نے خود کو مسٹر ایڈیسن سے اپنی زندگی کا ایک استعمال کرنے والا جنون، عظیم موجد کا کاروباری ساتھی بننے کی ایک جلتی خواہش کو پورا کرنے کا موقع مانگتے سنا۔

بارنس کی خواہش امید نہیں تھی! یہ خواہش نہیں تھی ! یہ ایک گہری، pulsatingتھا
DESIRE،جس نے ہر چیز کو عبور کیا۔ یہ DEFINITEتھا۔
یہ خواہش نئی نہیں تھی جب وہ ایڈیسن سے رابطہ کیا۔ یہ ایک طویل عرصے سے بارنس کی غالب خواہش تھی ۔ ابتدا میں، جب خواہش پہلی بار اس کے ذہن میں نمودار ہوئی، تو شاید یہ صرف ایک خواہش تھی، لیکن جب وہ اس کے ساتھ ایڈیسن کے سامنے پیش ہوا تو یہ محض خواہش نہیں تھی۔

چند سال بعد، ایڈون سی بارنس دوبارہ ایڈیسن کے سامنے کھڑا ہوا، اسی دفتر میں جہاں وہ پہلی بار موجد سے ملا تھا۔ اس بار اس کی خواہش حقیقت میں بدل چکی تھی۔ وہ ایڈیسن کے ساتھ کاروبار میں تھا۔ اس کی زندگی کا غالب خواب حقیقت بن چکا تھا۔ آج، جو لوگ بارنس کو جانتے ہیں وہ اس سے حسد کرتے ہیں، کیونکہ "بریک" زندگی نے اسے حاصل کیا۔ وہ اسے اس کی فتح کے دنوں میں دیکھتے ہیں، اس کی کامیابی کے اسباب کی چھان بین کے لیے کوئی پریشانی اٹھائے بغیر۔

بارنس کامیاب ہوا کیونکہ اس نے ایک یقینی مقصد کا انتخاب کیا، اپنی تمام توانائی، اپنی تمام قوت ارادی، اپنی تمام کوششیں، سب کچھ اس مقصد کے پیچھے لگا دیا۔ جس دن وہ آیا اس دن وہ ایڈیسن کا ساتھی نہیں بن سکا۔ وہ انتہائی معمولی کام شروع کرنے پر مطمئن تھا، جب تک کہ اس نے اپنے پسندیدہ مقصد کی طرف ایک قدم بھی اٹھانے کا موقع فراہم کیا۔

جس موقع کی وہ تلاش کر رہا تھا اس کے ظاہر ہونے سے پہلے ہی پانچ سال گزر گئے۔ ان تمام سالوں میں امید کی ایک کرن نہیں، ایک وعدہ بھی نہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس کی خواہش کا حصول اس کے سامنے رکھا گیا تھا۔ ہر کسی کو، اپنے علاوہ، وہ ایڈیسن کے بزنس وہیل میں صرف ایک اور کوگ دکھائی دیتا تھا، لیکن اس کے اپنے ذہن میں، وہ ہر ایک منٹ میں ایڈیسن کا پارٹنر تھا، اسی دن سے جب وہ پہلی بار وہاں کام پر گیا تھا۔

یہ ایک یقینی خواہش کی طاقت کی ایک قابل ذکر مثال ہے۔ بارنس اپنا مقصد حاصل کر لیا، کیونکہ وہ مسٹر ایڈیسن کا بزنس ایسوسی ایٹ بننا چاہتا تھا، اس سے زیادہ کہ وہ کچھ اور چاہتا تھا۔ اس نے ایک منصوبہ بنایا جس کے ذریعے اس مقصد کو حاصل کیا جائے۔

لیکن اُس نے اپنے پیچھے تمام پل جلا ڈالے۔

وہ اس وقت تک اپنی خواہش کے ساتھ کھڑا رہا جب تک کہ یہ اس کی زندگی کا غالب جنون نہ بن گیا — اور — آخر کار، ایک حقیقت۔

جب وہ اورنج کے پاس گیا تو اس نے اپنے آپ سے یہ نہیں کہا، "میں ایڈیسن کو آمادہ کرنے کی کوشش کروں گا کہ وہ مجھے کسی نرم کی نوکری دے"۔ اس نے کہا، "میں ایڈیسن کو دیکھوں گا، اور اسے اطلاع دوں گا کہ میں اس کے ساتھ کاروبار کرنے آیا ہوں۔

اس نے یہ نہیں کہا کہ "میں وہاں چند ماہ کام کروں گا، اور اگر مجھے حوصلہ نہ ملا تو میں نوکری چھوڑ دوں گا اور کہیں اور نوکری کرلوں گا۔" اس نے کہا، "میں کہیں سے بھی شروع کروں گا۔ میں جو کچھ بھی ایڈیسن مجھے کرنے کو کہے گا وہ کروں گا، لیکن اس سے پہلے کہ میں اس سے گزروں، میں اس کا ساتھی رہوں گا۔"

اس نے یہ نہیں کہا، "میں ایک اور موقع کے لیے اپنی آنکھیں کھلی رکھوں گا، اگر میں ایڈیسن کی تنظیم میں اپنی خواہش کو حاصل کرنے میں ناکام رہتا ہوں۔" اس نے کہا، "اس دنیا میں صرف ایک چیز ہے جس کے لیے میں پرعزم ہوں، اور وہ ہے تھامس اے ایڈیسن کے ساتھ ایک کاروباری وابستگی۔ میں اپنے پیچھے تمام پل جلا دوں گا، اور جو میں چاہتا ہوں اسے حاصل کرنے کی اپنی صلاحیت پر اپنا پورا مستقبل داؤ پر لگا دوں گا۔"

اس نے خود کو پیچھے ہٹنے کا کوئی راستہ نہیں چھوڑا۔ اسے جیتنا تھا یا فنا ہونا تھا!

کامیابی کی بارنس کی کہانی میں بس یہی ہے! ایک طویل عرصہ پہلے، ایک عظیم جنگجو کو ایک ایسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کے لیے ایسا فیصلہ کرنا ضروری ہو گیا جو میدان جنگ میں اس کی کامیابی کو یقینی بنائے۔ وہ اپنی فوجوں کو ایک طاقتور دشمن کے خلاف بھیجنے والا تھا، جس کے آدمیوں کی تعداد اس سے زیادہ تھی۔ اس نے اپنے سپاہیوں کو کشتیوں میں لاد کر دشمن کے ملک کی طرف روانہ کیا، سپاہیوں اور سامان کو اتارا، پھر ان جہازوں کو جلانے کا حکم دیا جو انہیں لے کر گئے تھے۔ پہلی جنگ سے پہلے اپنے جوانوں کو مخاطب کرتے ہوئے، اس نے کہا، "آپ دیکھتے ہیں کہ کشتیاں دھوئیں میں اٹھ رہی ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ جب تک ہم جیت نہیں جاتے ہم ان ساحلوں کو زندہ نہیں چھوڑ سکتے! اب ہمارے پاس کوئی چارہ نہیں ہے- ہم جیتیں یا ہم مارے جائیں! وہ جیت گئے۔

ہر وہ شخص جو کسی بھی کام میں جیتتا ہے اسے جلانے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔

بحری جہاز اور پسپائی کے تمام ذرائع کو کاٹ دیا۔ صرف ایسا کرنے سے ہی کوئی ذہن کی اس حالت کو برقرار رکھنے کا یقین کر سکتا ہے جسے جیتنے کی ایک جلتی خواہش کے طور پر جانا جاتا ہے، جو کامیابی کے لیے ضروری ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

شکاگو کی عظیم آگ کے بعد صبح، تاجروں کا ایک گروپ اسٹیٹ اسٹریٹ پر کھڑا تھا، جو ان کی دکانوں کی تمباکو نوشی کی باقیات کو دیکھ رہا تھا۔ وہ یہ فیصلہ کرنے کے لیے ایک کانفرنس میں گئے کہ آیا وہ دوبارہ تعمیر کرنے کی کوشش کریں گے، یا شکاگو چھوڑ کر ملک کے ایک زیادہ امید افزا حصے میں دوبارہ شروع کریں گے۔ وہ شکاگو چھوڑنے کے فیصلے پر پہنچ گئے - ایک کے علاوہ باقی سب۔

جس تاجر نے قیام کرنے اور دوبارہ تعمیر کرنے کا فیصلہ کیا اس نے اپنے سٹور کی باقیات کی طرف انگلی اٹھائی اور کہا، "حضرات، میں اسی جگہ پر دنیا کا سب سے بڑا اسٹور بناؤں گا، چاہے وہ کتنی ہی بار جل جائے۔"

یہ پچاس سال سے زیادہ پہلے کی بات ہے۔ اسٹور بنایا گیا تھا۔ یہ وہیں کھڑا ہے۔ آج، دماغ کی اس حالت کی طاقت کی ایک بہت بڑی یادگار جسے جلتی خواہش کے نام سے جانا جاتا ہے۔ مارشل فیلڈ کے لیے جو آسان کام ہوتا، وہ بالکل وہی ہوتا جو اس کے ساتھی تاجروں نے کیا۔ جب جانا مشکل تھا، اور مستقبل مایوس کن نظر آتا تھا، تو وہ اوپر اٹھا اور وہاں چلے گئے جہاں جانا آسان لگتا تھا۔

مارشل فیلڈ اور دوسرے تاجروں کے درمیان اس فرق کو اچھی طرح سے نشان زد کریں، کیونکہ یہ وہی فرق ہے جو ایڈون سی بارنس کو ہزاروں دوسرے نوجوانوں سے ممتاز کرتا ہے جنہوں نے ایڈیسن تنظیم میں کام کیا ہے۔ یہ وہی فرق ہے جو عملی طور پر کامیاب ہونے والے تمام لوگوں کو ناکام کرنے والوں سے ممتاز کرتا ہے۔

ہر وہ انسان جو مقصد کو سمجھنے کی عمر کو پہنچتا ہے۔ پیسے کی، اس کے لیے خواہشات۔ خواہش دولت نہیں لائے گی۔ لیکن دولت کی خواہش ایک ایسی ذہنی کیفیت کے ساتھ جو ایک جنون بن جائے، پھر دولت حاصل کرنے کے لیے قطعی طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کریں، اور ان منصوبوں کو استقامت کے ساتھ جو ناکامی کو تسلیم نہیں کرتے، ان کی پشت پناہی کرنے سے دولت حاصل ہوگی۔

وہ طریقہ جس کے ذریعے دولت کی خواہش کو اس میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔ مالی مساوی، چھ یقینی، عملی اقدامات پر مشتمل ہے، یعنی:

سب سے پہلے اپنے ذہن میں صحیح رقم طے کریں کہ آپ کتنی رقم چاہتے ہیں۔ صرف یہ کہنا کافی نہیں ہے کہ "مجھے کافی رقم چاہیے"۔ رقم کے بارے میں یقینی بنائیں۔ (یقینیت کی ایک نفسیاتی وجہ ہے جسے اگلے باب میں بیان کیا جائے گا)۔

دوسرا۔ اس بات کا تعین کریں کہ آپ بدلے میں کیا دینا چاہتے ہیں۔ آپ کی خواہش کے پیسے کے لئے. (ایسی کوئی حقیقت نہیں ہے جیسے "کچھ کے بدلے کچھ نہیں۔)

تیسرا جب آپ اپنی مطلوبہ رقم حاصل کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو ایک مخصوص تاریخ طے کریں ۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

چوتھا۔ اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے ایک قطعی منصوبہ بنائیں، اور اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کے لیے ، چاہے آپ تیار ہوں یا نہ ہوں، شروع کریں۔

پانچواں۔ کی رقم کا واضح، جامع بیان لکھیں۔
آپ جس رقم کو حاصل کرنا چاہتے ہیں، اس کے حصول کے لیے وقت کی حد کا نام بتائیں، رقم کے بدلے میں آپ کیا دینے کا ارادہ رکھتے ہیں، اور اس منصوبے کو واضح طور پر بیان کریں جس کے ذریعے آپ اسے جمع کرنا چاہتے ہیں۔

چھٹا۔ اپنا تحریری بیان بلند آواز سے پڑھیں، روزانہ دو بار، ایک بار رات کو ریٹائر ہونے سے پہلے، اور ایک بار صبح اٹھنے کے بعد۔
جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں —دیکھیں اور محسوس کریں اور خود پر یقین کریں کہ آپ پہلے سے ہی پیسے کے قبضے میں ہیں۔

یہ ضروری ہے کہ آپ ان چھ مراحل میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں۔
یہ خاص طور پر اہم ہے کہ آپ مشاہدہ کریں، اور چھٹے پیراگراف میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔ آپ شکایت کر سکتے ہیں کہ اس سے پہلے کہ آپ کے پاس پیسے ہوں آپ کے لیے "خود کو اپنے قبضے میں دیکھنا" ناممکن ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں ایک جلتی ہوئی خواہش آپ کی مدد کے لیے آئے گی۔ اگر آپ واقعی پیسے کی اتنی شدت سے خواہش کرتے ہیں کہ آپ کی خواہش ایک جنون ہے، تو آپ کو اپنے آپ کو یہ باور کرانے میں کوئی دقت نہیں ہوگی کہ آپ اسے حاصل کر لیں گے۔ مقصد یہ ہے کہ پیسے چاہیں، اور اسے حاصل کرنے کے لیے اتنا پرعزم ہو جائیں کہ آپ اپنے آپ کو قائل کر لیں کہ آپ کے پاس یہ ہوگا۔

صرف وہی لوگ جو "پیسے سے ہوش میں" ہوتے ہیں وہ کبھی بھی بڑی دولت جمع کرتے ہیں۔
"پیسے کے شعور" کا مطلب ہے کہ ذہن پیسے کی خواہش سے اتنا مکمل طور پر سیر ہو گیا ہے، کہ کوئی شخص اپنے نفس کو پہلے سے ہی اس کے قبضے میں دیکھ سکتا ہے۔
غیر شروع کرنے والوں کے لیے، جنہیں انسانی ذہن کے کام کرنے والے اصولوں کی تعلیم نہیں دی گئی ہے، یہ ہدایات ناقابل عمل لگ سکتی ہیں۔ یہ ان تمام لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو چھ مراحل کی درستگی کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں، یہ جاننے کے لیے کہ وہ جو معلومات فراہم کرتے ہیں، وہ اینڈریو کارنیگی سے حاصل کی گئی تھی، جس نے اسٹیل ملز میں ایک عام مزدور کے طور پر شروعات کی تھی، لیکن اپنی عاجزی سے شروعات کے باوجود، ان اصولوں سے اسے ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی خوش قسمتی حاصل ہوئی۔

یہ جاننا مزید مددگار ثابت ہو سکتا ہے کہ یہاں تجویز کردہ چھ مراحل کو مرحوم تھامس اے ایڈیسن نے احتیاط سے جانچا تھا، جس نے اپنا ڈاک ٹکٹ لگایا تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ان کی منظوری کے طور پر، نہ صرف رقم جمع کرنے کے لیے ضروری اقدامات، بلکہ کسی خاص مقصد کے حصول کے لیے بھی ضروری ہیں۔
قدموں میں "سخت مشقت" کی ضرورت نہیں ہے۔ وہ کسی قربانی کے لیے پکارتے ہیں۔ وہ کسی سے مضحکہ خیز، یا معتبر بننے کی ضرورت نہیں کرتے ہیں۔ ان کو لاگو کرنے کے لئے تعلیم کی کوئی بڑی مقدار کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن ان چھ مراحل کے کامیاب اطلاق کے لیے کافی تخیل کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ کسی کو یہ دیکھنے اور سمجھنے کے قابل بنایا جا سکے کہ رقم کے جمع ہونے کو موقع، خوش قسمتی اور قسمت پر نہیں چھوڑا جا سکتا۔ کسی کو یہ سمجھ لینا چاہیے کہ جن لوگوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، انھوں نے پیسہ حاصل کرنے سے پہلے ایک خاص مقدار میں خواب دیکھنا، امیدیں، خواہشیں، خواہشات اور منصوبہ بندی کی۔

آپ کو یہ بھی معلوم ہو سکتا ہے کہ آپ کے پاس کبھی بھی بہت زیادہ دولت نہیں ہو سکتی مقدار، جب تک کہ آپ اپنے آپ کو پیسے کی خواہش کی سفید گرمی میں کام نہیں کر سکتے، اور حقیقت میں یقین کریں کہ آپ اس کے مالک ہوں گے۔
آپ یہ بھی جانتے ہوں گے کہ تہذیب کے آغاز سے لے کر آج تک ہر عظیم رہنما خواب دیکھنے والا تھا۔
عیسائیت آج دنیا کی سب سے بڑی ممکنہ طاقت ہے، کیونکہ اس کا بانی ایک شدید خواب دیکھنے والا تھا جس کے پاس حقیقتوں کو جسمانی شکل میں تبدیل ہونے سے پہلے ان کی ذہنی اور روحانی شکل میں دیکھنے کی بصیرت اور تخیل تھا۔

اگر آپ کو اپنے تخیل میں عظیم دولت نظر نہیں آتی ہے، تو آپ انہیں اپنے بینک بیلنس میں کبھی نہیں دیکھ پائیں گے۔
کبھی بھی، امریکہ کی تاریخ میں عملی خواب دیکھنے والوں کے لیے اتنا بڑا موقع نہیں ملا جتنا اب موجود ہے۔ چھ سال کی معاشی تباہی نے تمام مردوں کو، کافی حد تک، ایک ہی سطح پر کم کر دیا ہے۔ ایک نئی دوڑ لگنے والی ہے۔ داؤ بڑی خوش قسمتی کی نمائندگی کرتا ہے جو اگلے دس سالوں میں جمع ہو جائے گا۔

دوڑ کے اصول بدل چکے ہیں، کیونکہ اب ہم ایک بدلی ہوئی دنیا میں رہتے ہیں جو یقینی طور پر عوام کے حق میں ہے، جن کے پاس ڈپریشن کے دوران موجودہ حالات میں جیتنے کا بہت کم یا کوئی موقع نہیں تھا، جب خوف نے ترقی اور ترقی کو مفلوج کر دیا تھا۔

ہم جو دولت کی اس دوڑ میں ہیں، یہ جان کر حوصلہ افزائی کرنی چاہیے۔
بدلی ہوئی دنیا جس میں ہم رہتے ہیں، نئے خیالات، کام کرنے کے نئے طریقے، نئے لیڈر، نئی ایجادات، پڑھانے کے نئے طریقے، مارکیٹنگ کے نئے طریقے، نئی کتابیں، نیا ادب، ریڈیو کے لیے نئے فیچرز، تصویروں کے لیے نئے آئیڈیاز کا مطالبہ کر رہی ہے۔ نئی اور بہتر چیزوں کے لیے اس تمام مطالبے کے پیچھے، ایک خوبی ہے جسے جیتنے کے لیے اپنے پاس ہونا چاہیے، اور وہ ہے مقصد کا تعین، اس کا علم ہونا جو کوئی چاہتا ہے، اور اسے حاصل کرنے کی شدید خواہش۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کاروباری ڈپریشن نے ایک عمر کی موت، اور دوسرے کی پیدائش کو نشان زد کیا۔ اس بدلی ہوئی دنیا کو عملی خواب دیکھنے والوں کی ضرورت ہے جو اپنے خوابوں کو عملی جامہ پہنا سکیں ۔ عملی خواب دیکھنے والے ہمیشہ تہذیب کے نمونے بنانے والے رہے ہیں اور رہیں گے۔

ہم جو دولت جمع کرنا چاہتے ہیں، ہمیں یاد رکھنا چاہیے کہ دنیا کے حقیقی رہنما ہمیشہ ایسے مرد رہے ہیں جنہوں نے غیر پیدائشی موقع کی غیر محسوس، نظر نہ آنے والی قوتوں کو بروئے کار لایا اور عملی طور پر استعمال کیا، اور ان قوتوں، [یا سوچ کی تحریکوں] کو آسمانی عمارتوں، شہروں، کارخانوں، ہوائی جہازوں، آٹوموبائلز اور زندگی کی ہر قسم کو مزید سازگار بنانے والی چیزوں میں تبدیل کر دیا۔

رواداری، اور کھلا ذہن آج کے خواب دیکھنے والے کی عملی ضروریات ہیں۔ جو لوگ نئے خیالات سے ڈرتے ہیں وہ شروع کرنے سے پہلے ہی برباد ہو جاتے ہیں۔ پائنرز کے لیے موجودہ وقت سے زیادہ سازگار وقت کبھی نہیں آیا۔ یہ سچ ہے کہ فتح کرنے کے لیے کوئی جنگلی اور اونی مغرب نہیں ہے، جیسا کہ کورڈ ویگن کے دنوں میں تھا۔ لیکن ایک وسیع کاروباری، مالیاتی، اور صنعتی دنیا ہے جسے نئے اور بہتر خطوط پر دوبارہ ترتیب دینے اور ری ڈائریکٹ کیا جانا ہے۔

دولت میں سے اپنا حصہ حاصل کرنے کی منصوبہ بندی کرتے ہوئے، کوئی بھی آپ کو خواب دیکھنے والے کو طعنہ دینے کے لیے متاثر نہ کرے۔ اس بدلی ہوئی دنیا میں بڑے داؤ کو جیتنے کے لیے، آپ کو ماضی کے عظیم علمبرداروں کی روح کو پکڑنا ہوگا، جن کے خوابوں نے تہذیب کو وہ سب کچھ دیا ہے جو اس کی قیمتی ہے، وہ جذبہ جو ہمارے اپنے ملک کی زندگی کے خون کا کام کرتا ہے —آپ کا موقع اور میرا، اپنی صلاحیتوں کو فروغ دینے اور مارکیٹ کرنے کے لیے۔

ہمیں نہیں بھولنا چاہیے، کولمبس نے ایک نامعلوم دنیا کا خواب دیکھا، اس کی داغ بیل ڈالی۔
ایسی دنیا کے وجود پر زندگی، اور اسے دریافت کیا!
عظیم فلکیات دان کوپرنیکس نے کثیر العالمین کا خواب دیکھا،
اور ان کو ظاہر کیا! فتح حاصل کرنے کے بعد کسی نے بھی اسے "ناقابل عمل" قرار نہیں دیا ۔ اس کے بجائے، دنیا نے ان کے مزار پر پوجا کی، اس طرح ایک بار پھر ثابت ہوا کہ "کامیابی کے لیے معافی کی ضرورت نہیں، ناکامی کی اجازت نہیں۔

اگر آپ جو کام کرنا چاہتے ہیں وہ صحیح ہے، اور آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، آگے بڑھیں اور اسے کریں! اپنے خواب کو پورا کریں، اور اگر آپ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو "وہ" کیا کہتے ہیں اس کی پرواہ نہ کریں، کیونکہ "وہ" شاید یہ نہیں جانتے کہ ہر ناکامی اس کے ساتھ ایک مساوی کامیابی کا بیج لاتی ہے۔

ہنری فورڈ، غریب اور غیر تعلیم یافتہ، گھوڑے کے بغیر گاڑی کا خواب دیکھا، اپنے پاس موجود اوزاروں کے ساتھ کام کرنے گیا، بغیر موقع کا انتظار کیے، اور اب اس کے خواب کا ثبوت پوری زمین پر ہے۔ اس نے اب تک زندہ رہنے والے کسی بھی آدمی کے مقابلے میں زیادہ پہیے لگائے ہیں، کیونکہ وہ اپنے خوابوں کو پیچھے کرنے سے نہیں ڈرتا تھا۔

تھامس ایڈیسن نے ایک ایسے چراغ کا خواب دیکھا جسے بجلی سے چلایا جا سکتا ہے، جہاں سے وہ اپنے خواب کو عملی جامہ پہنانے کے لیے کھڑا ہوا، اور دس سے زیادہ ہونے کے باوجود

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ہزار ناکامیوں کے بعد، وہ اس خواب کے ساتھ کھڑا رہا جب تک کہ اس نے اسے حقیقت نہیں بنا لیا۔
عملی خواب دیکھنے والے نہ چھوڑیں!

وہیلن نے سگار اسٹورز کی ایک زنجیر کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اب یونائیٹڈ سگار اسٹورز امریکہ کے بہترین کونوں پر قابض ہیں۔
لنکن نے سیاہ فام غلاموں کے لیے آزادی کا خواب دیکھا، اپنے خواب کو عملی جامہ پہنایا، اور اپنے خواب کو حقیقت میں بدلتے ہوئے ایک متحد شمالی اور جنوبی دیکھنے کے لیے بمشکل زندگی گزاری۔

رائٹ برادران نے ایک ایسی مشین کا خواب دیکھا تھا جو ہوا میں اڑ جائے گی۔
اب کوئی پوری دنیا میں اس بات کا ثبوت دیکھ سکتا ہے کہ انہوں نے اچھے خواب دیکھے تھے۔
مارکونی نے آسمان کی غیر محسوس قوتوں کو استعمال کرنے کے لیے ایک نظام کا خواب دیکھا۔ اس بات کا ثبوت کہ اس نے بیکار خواب نہیں دیکھا، دنیا کے ہر وائرلیس اور ریڈیو میں مل سکتا ہے۔ مزید برآں، مارکونی کا خواب سب سے عاجز کیبن، اور سب سے شاندار جاگیر والا گھر ساتھ لے کر آیا۔ اس نے روئے زمین پر ہر قوم کے لوگوں کو بیک ڈور ہمسایہ بنایا۔ اس نے ریاستہائے متحدہ کے صدر کو ایک ایسا ذریعہ دیا جس کے ذریعے وہ ایک وقت میں، اور مختصر نوٹس پر امریکہ کے تمام لوگوں سے بات کر سکتے ہیں۔ آپ کو یہ جان کر دلچسپی ہو سکتی ہے کہ مارکونی کے "دوستوں" نے اسے حراست میں لیا تھا، اور ایک نفسیاتی ہسپتال میں معائنہ کیا، جب اس نے اعلان کیا کہ اس نے ایک اصول دریافت کر لیا ہے جس کے ذریعے وہ تاروں کی مدد کے بغیر، یا دوسرے براہ راست جسمانی ذرائع سے پیغامات بھیج سکتا ہے۔

آج کے خواب دیکھنے والے بہتر ہیں۔
دنیا نئی دریافتوں کی عادی ہو چکی ہے۔ بلکہ دکھایا ہے۔
دنیا کو ایک نیا خیال دینے والے خواب دیکھنے والے کو انعام دینے کی خواہش۔
"سب سے بڑی کامیابی تھی، شروع میں، اور ایک وقت کے لیے، لیکن ایک خواب تھا۔"
"بلوط بلوط میں سوتا ہے۔ پرندہ انڈے میں اور سب سے اوپر میں انتظار کرتا ہے۔
روح کا نظارہ، ایک بیدار فرشتہ ہلتا ہے۔ خواب حقیقت کی کونپل ہیں۔"

دنیا کے خواب دیکھنے والے، بیدار ہو، اٹھو، اور اپنے آپ پر زور دو۔ آپ کا ستارہ اب عروج پر ہے۔ عالمی افسردگی وہ موقع لے کر آیا جس کا آپ انتظار کر رہے تھے۔ اس نے لوگوں کو عاجزی، رواداری اور کھلے ذہن کا درس دیا۔
دنیا مواقع کی کثرت سے بھری ہوئی ہے جو کہ
ماضی کے خواب دیکھنے والے کبھی نہیں جانتے تھے۔
ہونے اور کرنے کی ایک جلتی خواہش وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے خواب دیکھنے والے کو نکلنا چاہیے۔ خواب بے حسی، کاہلی یا خواہش کی کمی سے پیدا نہیں ہوتے۔

دنیا اب خواب دیکھنے والے کا طعنہ نہیں دیتی اور نہ ہی اسے ناقابل عمل کہتی ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ ایسا ہوتا ہے تو، ٹینیسی کا دورہ کریں، اور گواہی دیں کہ کیا خواب دیکھنے والا صدر ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

امریکہ کی عظیم آبی طاقت کو استعمال کرنے اور استعمال کرنے کی راہ میں کیا ہے۔
برسوں پہلے ایسا خواب پاگل پن کی طرح لگتا تھا۔
آپ مایوس ہو چکے ہیں، آپ افسردگی کے دوران شکست سے گزر چکے ہیں، آپ نے اپنے اندر کے عظیم دل کو کچلتے ہوئے محسوس کیا ہے جب تک کہ اس سے خون بہہ نہ جائے۔ حوصلہ رکھو، کیونکہ ان تجربات نے اس روحانی دھات کو متاثر کیا ہے جس سے آپ بنائے گئے ہیں -یہ بے مثال قیمت کے اثاثے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ زندگی میں کامیاب ہونے والے تمام لوگ ایک بری شروعات کرتے ہیں، اور "پہنچنے" سے پہلے بہت سی دل دہلا دینے والی جدوجہد سے گزرتے ہیں۔ کامیاب ہونے والوں کی زندگی میں اہم موڑ عموماً کسی بحران کے وقت آتا ہے، جس کے ذریعے وہ اپنے "دوسرے نفسوں" سے متعارف ہوتے ہیں۔

جان بنیان نے Pilgrim's Progress لکھی جو کہ سب سے بہترین میں سے ہے۔
انگریزی ادب، مذہب کے موضوع پر اپنے خیالات کی وجہ سے، جیل میں قید ہونے اور سخت سزا پانے کے بعد۔

او ہنری نے اس ذہانت کو دریافت کیا جو اس کے دماغ کے اندر سو گیا تھا، جب وہ بڑی بدقسمتی کا سامنا کر چکا تھا، اور اسے کولمبس، اوہائیو میں ایک جیل کی کوٹھری میں بند کر دیا گیا تھا۔
بدقسمتی سے مجبور ہو کر، اپنے "دوسرے نفس" سے آشنا ہونے اور اپنی تخیل کو استعمال کرنے کے لیے، اس نے خود کو ایک دکھی مجرم اور بدعنوانی کے بجائے ایک عظیم مصنف کے طور پر دریافت کیا۔ عجیب اور متنوع زندگی کے طریقے ہیں، اور اجنبی اب بھی لامحدود ذہانت کے طریقے ہیں، جن کے ذریعے بعض اوقات انسان اپنے دماغ، اور تخیل کے ذریعے مفید خیالات پیدا کرنے کی اپنی صلاحیت کو دریافت کرنے سے پہلے ہر طرح کے عذاب سے گزرنے پر مجبور ہوتے ہیں۔

ایڈیسن، دنیا کا سب سے بڑا موجد اور سائنسدان، ایک "ٹریمپ" ٹیلی گراف آپریٹر تھا، وہ بے شمار بار ناکام ہوا اس سے پہلے کہ وہ کارفرما ہو، آخر کار، اس ذہانت کی دریافت میں جو اس کے دماغ میں سویا ہوا تھا۔

چارلس ڈکنز کا آغاز سیاہ برتنوں پر لیبل چسپاں کرنے سے ہوا۔ اس کی پہلی محبت کے سانحے نے اس کی روح کی گہرائیوں کو گھس لیا، اور اسے دنیا کے حقیقی مصنفین میں سے ایک میں تبدیل کر دیا۔ اس المیے نے سب سے پہلے ڈیوڈ کاپر فیلڈ کو جنم دیا، پھر دوسرے کاموں کا ایک پے در پے کام جس نے اس کی کتابیں پڑھنے والوں کے لیے اسے ایک امیر اور بہتر دنیا بنا دیا۔ محبت کے معاملات پر مایوسی، عام طور پر مردوں کو شراب پینے اور عورتوں کو برباد کرنے کا اثر رکھتی ہے۔ اور یہ، کیونکہ زیادہ تر لوگ اپنے مضبوط ترین جذبات کو تعمیری نوعیت کے خوابوں میں تبدیل کرنے کا فن کبھی نہیں سیکھتے۔

ہیلن کیلر پیدائش کے فوراً بعد بہری، گونگی اور نابینا ہو گئی۔ اس کے باوجود
سب سے بڑی بدقسمتی، اس نے اپنا نام عظیم کی تاریخ کے صفحات میں انمٹ لکھا ہے۔ اس کی پوری زندگی اس بات کا ثبوت ہے کہ جب تک شکست کو حقیقت کے طور پر قبول نہیں کیا جاتا کوئی بھی نہیں ہارتا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

رابرٹ برنز ایک ناخواندہ ملک کا لڑکا تھا، اس پر غربت کی لعنت تھی۔
سودا میں شرابی بن کر پلا بڑھا۔ دنیا اس کے لیے بہتر بنائی گئی۔
زندہ رہنا، کیونکہ اس نے شاعری میں خوبصورت خیالات کا لباس پہنا، اور اس طرح
ایک کانٹا نکالا اور اس کی جگہ گلاب لگایا۔
بکر ٹی واشنگٹن غلامی میں پیدا ہوا تھا، نسل سے معذور اور
رنگ کیونکہ وہ روادار تھا، ہر وقت کھلا ذہن رکھتا تھا، ہر موضوع پر، اور
ایک خواب دیکھنے والا تھا، اس نے پوری دوڑ میں اچھائی کے لیے اپنا تاثر چھوڑا۔
بیتھوون بہرے تھے، ملٹن اندھے تھے، لیکن ان کے نام جب تک زندہ رہیں گے۔
وقت برداشت کرتا ہے، کیونکہ انھوں نے خواب دیکھا اور اپنے خوابوں کو منظم میں ترجمہ کیا۔
سوچا
اگلے باب میں جانے سے پہلے، اپنے ذہن میں نئی آگ بھڑکائیں۔
امید، ایمان، ہمت اور برداشت۔ اگر آپ کے ذہن کی یہ حالتیں ہیں، اور a
بیان کردہ اصولوں کا کام کرنے والا علم، باقی سب کچھ آپ کو درکار ہوگا۔
آپ کے لیے، جب آپ اس کے لیے تیار ہوں۔ ایمرسن کو ان میں سوچ بیان کرنے دیں۔
الفاظ، "ہر محاورہ، ہر کتاب، ہر وہ جملہ جو مدد کے لیے آپ کا ہے۔
اور سکون کھلے یا سمیٹنے والے راستوں سے ضرور گھر آئے گا۔ ہر
وہ دوست جسے آپ کی شاندار مرضی نہیں، لیکن آپ میں عظیم اور کومل روح کو ترستا ہے،
تمہیں اپنی آغوش میں بند کر لے گا۔"

کسی چیز کی خواہش کرنے اور اس کے لیے تیار رہنے میں فرق ہے۔
اسے حاصل کریں کوئی بھی کسی چیز کے لیے تیار نہیں ہوتا، جب تک اسے یقین نہ ہو کہ وہ اسے حاصل کر سکتا ہے۔ ریاست
ذہن کا یقین ہونا چاہیے، محض امید یا خواہش نہیں۔ کھلے ذہن کا ہونا ضروری ہے۔
یقین کے لیے بند ذہن ایمان، ہمت اور یقین کو متاثر نہیں کرتے۔
یاد رکھیں، زندگی میں اعلیٰ مقصد کے حصول کے لیے مزید محنت کی ضرورت نہیں ہے۔
غربت اور افلاس کو قبول کرنے کے لیے فراوانی اور خوشحالی کی ضرورت ہے۔ اے
عظیم شاعر نے اس آفاقی سچائی کو ان سطور میں صحیح طور پر بیان کیا ہے:

"میں نے زندگی کے ساتھ ایک پیسہ کا سودا کیا، اور زندگی مزید ادا نہیں کرے گی، تاہم
میں نے شام کے وقت بھیک مانگی جب میں نے اپنی چھوٹی دکان کو شمار کیا۔

.

"زندگی کے لیے ایک صرف آجر ہے،
وہ آپ کو وہی دیتا ہے جو آپ مانگتے ہیں، لیکن
ایک بار جب آپ اجرت مقرر کر لیتے ہیں، کیوں،
آپ کو یہ کام برداشت کرنا ہوگا۔

.

"میں نے ایک آدمی کے کرایہ پر کام کیا،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

صرف سیکھنے کے لیے، مایوسی، کہ میں نے
زندگی سے کوئی بھی اجرت مانگی تھی، زندگی اپنی
مرضی سے ادا کر دیتی۔"

خواہش ماں کی فطرت سے ہٹ جاتی ہے۔

اس باب کے لیے موزوں ترین کلائمکس کے طور پر، میں ان سب سے زیادہ غیر معمولی لوگوں میں سے ایک کو متعارف کروانا چاہتا ہوں جسے میں اب تک جانتا ہوں۔ میں نے اسے پہلی بار چوبیس سال پہلے دیکھا تھا، اس کی پیدائش کے چند منٹ بعد۔ وہ کانوں کے کسی جسمانی نشان کے بغیر دنیا میں آیا، اور ڈاکٹر نے جب رائے مانگی تو تسلیم کر لیا کہ بچہ بہرا اور عمر بھر کے لیے گونگا ہو سکتا ہے۔

میں نے ڈاکٹر کی رائے کو چیلنج کیا۔ مجھے ایسا کرنے کا حق تھا، میں بچے کا تھا۔
باپ میں نے بھی ایک فیصلے پر پہنچ کر رائے پیش کی، لیکن میں نے خاموشی سے، اپنے دل کے راز میں رائے کا اظہار کیا۔ میں نے فیصلہ کیا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ قدرت مجھے کانوں کے بغیر بچہ بھیج سکتی تھی، لیکن قدرت مجھے مصیبت کی حقیقت کو قبول کرنے پر آمادہ نہیں کر سکی ۔

میں اپنے ذہن میں جانتا تھا کہ میرا بیٹا سنے گا اور بولے گا۔ کیسے؟ مجھے یقین تھا کہ کوئی راستہ ضرور ہوگا، اور میں جانتا تھا کہ میں اسے تلاش کرلوں گا۔ میں نے لافانی ایمرسن کے الفاظ کے بارے میں سوچا، "چیزوں کا سارا نصاب ہمیں ایمان سکھاتا ہے۔ ہمیں صرف اطاعت کی ضرورت ہے۔

ہم میں سے ہر ایک کے لیے رہنمائی موجود ہے، اور کم سننے سے ہم صحیح بات سنیں گے ۔"

صحیح لفظ؟ خواہش! ہر چیز سے بڑھ کر، میری خواہش تھی کہ میرا بیٹا گونگا بہرا نہ ہو۔ اس خواہش سے میں کبھی پیچھے نہیں ہٹا، ایک سیکنڈ کے لیے بھی نہیں۔
کئی سال پہلے، میں نے لکھا تھا، "ہماری صرف وہ حدود ہیں جو ہم اپنے ذہن میں قائم کرتے ہیں۔" پہلی بار، میں نے سوچا کہ کیا یہ بیان درست تھا؟ میرے سامنے بستر پر لیٹا ایک نوزائیدہ بچہ تھا، سماعت کے قدرتی آلات کے بغیر۔ اگرچہ وہ سنتا اور بول سکتا تھا، لیکن ظاہر ہے کہ وہ زندگی بھر کے لیے بگڑ گیا تھا۔ یقیناً یہ ایک حد تھی جو اس بچے نے اپنے ذہن میں قائم نہیں کی تھی۔

میں اس کے بارے میں کیا کر سکتا تھا؟ کسی نہ کسی طرح میں اس بچے کے دماغ میں کانوں کی مدد کے بغیر آواز کو اس کے دماغ تک پہنچانے کے طریقے اور ذرائع کے لیے اپنی جلتی ہوئی خواہش کو اس بچے کے دماغ میں پیوند کرنے کا راستہ تلاش کروں گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

جیسے ہی بچہ تعاون کرنے کے لیے کافی بوڑھا ہو گا، میں اس کے ذہن کو سننے کی جلتی خواہش سے اتنا بھر دوں گا، کہ قدرت، اپنے طریقے سے، اسے طبعی حقیقت میں بدل دے گی۔

یہ ساری سوچ میرے ذہن میں آئی، لیکن میں نے اس کے بارے میں کسی سے بات نہیں کی۔
ہر روز میں اپنے آپ سے کیے ہوئے عہد کی تجدید کرتا ہوں کہ بیٹے کے لیے گونگا بہرا قبول نہیں کروں گا۔

جیسے جیسے وہ بڑا ہوا، اور اپنے اردگرد کی چیزوں کا نوٹس لینے لگا، ہم نے مشاہدہ کیا کہ اس کی سماعت تھوڑی سی تھی۔ جب وہ اس عمر کو پہنچا جب بچے عام طور پر بولنا شروع کر دیتے تھے، اس نے بولنے کی کوئی کوشش نہیں کی، لیکن ہم اس کے عمل سے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ کچھ آوازیں ہلکی سی سن سکتا ہے۔ بس یہی میں جاننا چاہتا تھا! مجھے یقین تھا کہ اگر وہ سن سکتا ہے، تھوڑا سا بھی، تو وہ اور بھی زیادہ سننے کی صلاحیت پیدا کر سکتا ہے۔ پھر کچھ ایسا ہوا جس نے مجھے امید دلائی۔ یہ ایک مکمل طور پر غیر متوقع ذریعہ سے آیا ہے۔

ہم نے ایک ویکٹرولا خریدا۔ جب بچے نے پہلی بار موسیقی سنی، تو وہ خوشی میں چلا گیا، اور فوری طور پر مشین کو مختص کیا۔ اس نے جلد ہی کچھ ریکارڈز کو ترجیح دی، ان میں سے، "یہ ٹپرری کا ایک طویل راستہ ہے۔" ایک موقع پر، اس نے اس ٹکڑے کو بار بار کھیلا، تقریباً دو گھنٹے تک، وکٹرولا کے سامنے کھڑا رہا، کیس کے کنارے پر اپنے دانت پیوست کیے رہے۔ اس کی اس خود ساختہ عادت کی اہمیت ہم پر برسوں بعد تک واضح نہیں ہوئی، کیونکہ ہم نے اس وقت آواز کی "ہڈی کی ترسیل" کے اصول کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا۔

اس نے ویکٹرولا کو مختص کرنے کے تھوڑی دیر بعد، میں نے دریافت کیا کہ جب میں اپنے ہونٹوں سے اس کی ماسٹائیڈ ہڈی کو چھوتا ہوں، یا دماغ کی بنیاد پر بولتا ہوں تو وہ مجھے واضح طور پر سن سکتا ہے۔ ان دریافتوں نے میرے قبضے میں ضروری میڈیا رکھا جس کے ذریعے میں نے اپنے بیٹے کی سماعت اور گویائی کی نشوونما میں مدد کرنے کے لیے اپنی جلتی ہوئی خواہش کا حقیقت میں ترجمہ کرنا شروع کیا۔ اس وقت تک وہ بعض الفاظ بولنے پر وار کر رہا تھا۔ نقطہ نظر حوصلہ افزا سے دور تھا، لیکن DESIRE BACKED BY FAITH ناممکن جیسا کوئی لفظ نہیں جانتا۔

یہ طے کر کے کہ وہ میری آواز کو صاف سُن سکتا ہے، میں نے فوراً ہی سننے اور بولنے کی خواہش کو اس کے ذہن میں منتقل کرنا شروع کر دیا۔ میں نے جلد ہی دریافت کیا کہ بچہ سونے کے وقت کہانیوں سے لطف اندوز ہوتا ہے، لہذا میں کام پر چلا گیا، اس میں خود انحصاری، تخیل، اور سننے اور نارمل ہونے کی شدید خواہش پیدا کرنے کے لیے ایسی کہانیاں تخلیق کیں۔

خاص طور پر ایک کہانی تھی، جسے میں نے ہر بار سنانے پر کچھ نیا اور ڈرامائی رنگ دے کر اس پر زور دیا۔ یہ اس کے ذہن میں یہ سوچ پیدا کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا تھا کہ اس کی مصیبت کوئی ذمہ داری نہیں بلکہ ایک عظیم قیمتی اثاثہ ہے۔

اس حقیقت کے باوجود کہ میں نے تمام فلسفوں کا جائزہ لیا تھا اس کی واضح نشاندہی کی تھی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ہر مصیبت اس کے ساتھ ایک مساوی فائدے کا بیج لاتی ہے، مجھے یہ اعتراف کرنا چاہیے کہ مجھے ذرا سا بھی اندازہ نہیں تھا کہ یہ مصیبت کیسے ایک اثاثہ بن سکتی ہے۔ تاہم، میں نے اس فلسفے کو سونے کے وقت کہانیوں میں لپیٹنے کی اپنی مشق جاری رکھی، امید ہے کہ وہ وقت آئے گا جب وہ کوئی ایسا منصوبہ تلاش کر لے گا جس کے ذریعے اس کی معذوری کو کسی مفید مقصد کے لیے بنایا جا سکے۔

وجہ نے مجھے صاف صاف بتایا، کہ کانوں اور قدرتی سماعت کے آلات کی کمی کا کوئی مناسب معاوضہ نہیں تھا۔ DESIRE نے FAITHکی حمایت کی، وجہ کو ایک طرف دھکیل دیا، اور مجھے آگے بڑھنے کی ترغیب دی۔

جیسا کہ میں ماضی میں تجربے کا تجزیہ کرتا ہوں، میں اب دیکھ سکتا ہوں، کہ میرے بیٹے کے مجھ پر اعتماد کا حیران کن نتائج سے بہت کچھ لینا دینا تھا۔ اس نے کوئی سوال نہیں کیا جو میں نے اسے بتایا تھا۔ میں نے اسے یہ خیال بیچ دیا کہ اسے اپنے بڑے بھائی پر ایک الگ برتری حاصل ہے ، اور یہ فائدہ خود کو کئی طریقوں سے ظاہر کرے گا۔ مثال کے طور پر، اسکول کے اساتذہ نے دیکھا کہ اس کے کان نہیں ہیں، اور، اس وجہ سے، وہ اس پر خصوصی توجہ دیتے اور اس کے ساتھ غیر معمولی شفقت سے پیش آتے۔ وہ ہمیشہ کرتے تھے۔ اس کی ماں نے اس بات کو دیکھا، اساتذہ سے مل کر اور ان کے ساتھ مل کر بچے کو ضروری اضافی توجہ دینے کا بندوبست کیا۔ میں نے اسے یہ خیال بھی بیچ دیا کہ جب وہ اخبار بیچنے کے لیے بوڑھا ہو جائے گا، (اس کا بڑا بھائی پہلے ہی اخبار کا سوداگر بن چکا تھا) تو اسے اپنے بھائی پر بڑا فائدہ ہوگا، اس لیے کہ لوگ اسے اس کے سامان کے لیے اضافی رقم دیتے تھے، کیونکہ وہ دیکھ سکتے تھے کہ وہ ایک ذہین، محنتی لڑکا ہے، حالانکہ اس کے کان نہیں تھے۔

ہم دیکھ سکتے تھے کہ، آہستہ آہستہ، بچے کی سماعت بہتر ہو رہی تھی۔

مزید برآں، اس میں اپنی تکلیف کی وجہ سے خود کو ہوش میں لانے کا ذرہ برابر بھی رجحان نہیں تھا۔ جب وہ تقریباً سات سال کا تھا تو اس نے پہلا ثبوت دکھایا کہ اس کے دماغ کی خدمت کرنے کا ہمارا طریقہ کارآمد ہے۔ کئی مہینوں تک وہ اخبار بیچنے کے لیے استحقاق کی بھیک مانگتا رہا، لیکن اس کی ماں نے اسے رضامندی نہ دی۔ اسے ڈر تھا کہ اس کے بہرے پن نے اس کے لیے اکیلے سڑک پر جانا غیر محفوظ بنا دیا ہے۔

آخر کار اس نے معاملات کو اپنے ہاتھ میں لے لیا۔ ایک دوپہر، جب اسے نوکروں کے ساتھ گھر پر چھوڑ دیا گیا، تو وہ باورچی خانے کی کھڑکی سے چڑھ کر زمین پر چمکا، اور خود ہی چلا گیا۔ اس نے محلے کے موچی سے چھ سینٹ ادھار لیے، اسے کاغذات میں لگایا، بیچ دیا، دوبارہ سرمایہ کاری کی، اور شام تک دہراتے رہے۔ اپنے کھاتوں میں توازن قائم کرنے کے بعد، اور اپنے بینکر سے قرضے لیے ہوئے چھ سینٹ واپس کرنے کے بعد، اسے بیالیس سینٹ کا خالص منافع ہوا۔ اس رات جب ہم گھر پہنچے تو ہم نے اسے بستر پر سوئے ہوئے پایا، اس کے ہاتھ میں پیسے مضبوطی سے جکڑے ہوئے تھے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس کی ماں نے اپنا ہاتھ کھولا، سکے نکالے اور رونے لگی۔ تمام چیزوں سے!
اپنے بیٹے کی پہلی جیت پر رونا بہت نامناسب لگتا تھا۔ میرا ردعمل الٹا تھا۔ میں دل سے ہنسا، کیونکہ میں جانتا تھا کہ بچے کے ذہن میں خود پر اعتماد کا رویہ پیدا کرنے کی میری کوشش کامیاب ہو گئی ہے۔

اس کی ماں نے اپنے پہلے کاروباری منصوبے میں ایک چھوٹے بہرے لڑکے کو دیکھا جو سڑکوں پر نکلا تھا اور پیسہ کمانے کے لیے اپنی جان کو خطرے میں ڈالا تھا۔ میں نے ایک بہادر، مہتواکانکشی، خود پر انحصار کرنے والے چھوٹے کاروباری آدمی کو دیکھا جس کے اپنے اسٹاک میں سو فیصد اضافہ ہوا تھا، کیونکہ وہ اپنی پہل سے کاروبار میں گیا تھا، اور جیت گیا تھا۔ اس لین دین سے مجھے خوشی ہوئی، کیونکہ میں جانتا تھا کہ اس نے وسائل کی ایک خاصیت کا ثبوت دیا ہے جو زندگی بھر اس کے ساتھ رہے گا۔ بعد کے واقعات نے اس کو سچ ثابت کیا۔ جب اس کا بڑا بھائی کچھ چاہتا تو وہ فرش پر لیٹ جاتا، اپنے پاؤں کو ہوا میں مارتا، اس کے لیے روتا اور اسے حاصل کرتا۔ جب "چھوٹا بہرا لڑکا" کچھ چاہتا تھا، تو وہ پیسے کمانے کا ایک طریقہ تیار کرتا تھا، پھر اسے اپنے لیے خرید لیتا تھا۔ وہ اب بھی اس منصوبے پر عمل پیرا ہے!

واقعی، میرے اپنے بیٹے نے مجھے سکھایا ہے کہ معذوری کو قدموں کے پتھروں میں تبدیل کیا جا سکتا ہے جس پر چڑھ کر کوئی کسی قابل مقصد مقصد کی طرف بڑھ سکتا ہے، جب تک کہ انہیں رکاوٹوں کے طور پر قبول نہ کیا جائے، اور ان کا استعمال علیبس کے طور پر نہ کیا جائے۔

چھوٹا بہرا لڑکا گریڈز، ہائی اسکول اور کالج سے گزرا اور اپنے اساتذہ کو سننے کے قابل نہیں رہا، سوائے اس کے کہ جب وہ قریب سے اونچی آواز میں چیخیں۔ وہ بہروں کے سکول نہیں گیا۔

ہم اسے اشارے کی زبان سیکھنے کی اجازت نہیں دیں گے۔
ہم نے اس بات کا تہیہ کر رکھا تھا کہ اسے ایک عام زندگی گزارنی چاہیے، اور عام بچوں کے ساتھ ملنا چاہیے، اور ہم اس فیصلے پر قائم رہے، حالانکہ اس کے لیے ہمیں اسکول کے اہلکاروں کے ساتھ بہت گرما گرم بحثیں کرنا پڑیں۔

جب وہ ہائی اسکول میں تھا، اس نے الیکٹریکل ہیئرنگ ایڈ آزمائی، لیکن اس کی کوئی اہمیت نہیں تھی۔ اس وجہ سے، ہمیں یقین تھا کہ اس حالت کا انکشاف کیا گیا تھا جب بچہ چھ سال کا تھا، شکاگو کے ڈاکٹر جے گورڈن ولسن نے، جب اس نے لڑکے کے سر کے ایک طرف آپریشن کیا، اور دریافت کیا کہ قدرتی سماعت کے آلات کا کوئی نشان نہیں ہے۔

کالج میں اپنے آخری ہفتے کے دوران، (آپریشن کے اٹھارہ سال بعد)، کچھ ایسا ہوا جس نے اس کی زندگی کا سب سے اہم موڑ بنا دیا۔

اس کے ذریعے جو محض موقع معلوم ہوتا تھا، اس کے قبضے میں ایک اور برقی سماعت کا آلہ آیا، جسے اسے مقدمے کی سماعت کے لیے بھیجا گیا تھا۔ اسی طرح کے آلے سے مایوسی کی وجہ سے وہ اس کی جانچ کرنے میں سست تھا۔ آخر کار اس نے آلہ اٹھایا، اور کم و بیش لاپرواہی سے اسے اپنے سر پر رکھا، بیٹری کو جوڑ دیا، اور لو! گویا جادو کے ایک جھٹکے سے، نارمل سننے کی اس کی زندگی بھر کی خواہش حقیقت بن گئی! اس نے زندگی میں پہلی بار سنا تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

عملی طور پر اس کے ساتھ ساتھ عام سماعت کے ساتھ کوئی بھی شخص۔ "خدا پراسرار طریقوں سے چلتا ہے، اس کے عجائبات انجام دینے کے لیے۔"
بدلی ہوئی دنیا کی وجہ سے جو اس کے پاس لائی گئی تھی۔
اپنے سماعت کے آلے کے ذریعے، وہ تیزی سے ٹیلی فون پر پہنچا، اپنی ماں کو بلایا، اور اس کی آواز کو بخوبی سنا۔ اگلے دن اس نے اپنی زندگی میں پہلی بار کلاس میں اپنے پروفیسروں کی آوازیں صاف سنے! پہلے وہ انہیں صرف اس وقت سن سکتا تھا جب وہ چیختے تھے، مختصر فاصلے پر۔ اس نے ریڈیو سنا۔ اس نے باتیں کرتے ہوئے تصویریں سنی ۔ اپنی زندگی میں پہلی بار، وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ آزادانہ طور پر بات کر سکتا تھا، ان کے اونچی آواز میں بات کرنے کی ضرورت کے بغیر۔ واقعی، وہ ایک بدلی ہوئی دنیا کے قبضے میں آ گیا تھا۔ ہم نے فطرت کی غلطی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا تھا، اور مستقل خواہش کے تحت، ہم نے فطرت کو اس غلطی کو درست کرنے کے لیے، دستیاب واحد عملی ذرائع سے آمادہ کیا تھا۔

DESIREنے منافع کی ادائیگی شروع کر دی تھی، لیکن فتح ابھی مکمل نہیں ہوئی تھی۔ لڑکے کو اپنی معذوری کو مساوی اثاثے میں تبدیل کرنے کے لیے ابھی بھی ایک قطعی اور عملی طریقہ تلاش کرنا تھا۔

جو کچھ پہلے ہی پورا ہو چکا تھا اس کی اہمیت کو بمشکل ہی سمجھتے تھے، لیکن آواز کی اپنی نئی دریافت ہونے والی دنیا کی خوشی کے نشے میں دھت، اس نے سماعت کی امداد بنانے والے کو ایک خط لکھا، جس میں پرجوش انداز میں اپنے تجربے کو بیان کیا۔ اس کے خط میں کچھ؛ کچھ، شاید جو لائنوں پر نہیں لکھا گیا تھا، لیکن ان کے پیچھے؛ کمپنی نے اسے نیویارک آنے کی دعوت دی۔

جب وہ پہنچے تو اسے فیکٹری میں لے جایا گیا، اور چیف انجینئر کے ساتھ بات کرتے ہوئے، اسے اپنی بدلی ہوئی دنیا، کوئی خیال، کوئی خیال یا کوئی الہام بتاتے ہوئے- اسے جو چاہو کہو- اس کے ذہن میں بھڑک اٹھی۔ سوچ کا یہی جذبہ تھا جس نے اس کی مصیبت کو ایک اثاثے میں تبدیل کر دیا، جس کا مقدر آنے والے وقت کے لیے ہزاروں کو پیسے اور خوشی دونوں میں منافع دینا تھا۔

سوچ کے اس جذبے کا خلاصہ اور مادہ یہ تھا: اس کے ذہن میں یہ خیال آیا کہ وہ ان لاکھوں بہرے لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو سکتا ہے جو سماعت کے آلات کے بغیر زندگی گزار رہے ہیں، اگر وہ انھیں اپنی بدلی ہوئی دنیا کی کہانی سنانے کا کوئی راستہ تلاش کر سکے۔ پھر اور وہاں، اس نے اپنی بقیہ زندگی کو سماعت سے محروم لوگوں کی مفید خدمت کے لیے وقف کرنے کا فیصلہ کیا۔

پورے ایک مہینے تک، اس نے ایک گہری تحقیق کی، جس کے دوران اس نے سماعت کے آلے کے بنانے والے کے پورے مارکیٹنگ سسٹم کا تجزیہ کیا، اور اپنی نئی دریافت شدہ "تبدیلی ہوئی دنیا" کو ان کے ساتھ شیئر کرنے کے مقصد سے پوری دنیا میں سماعت سے محروم افراد کے ساتھ بات چیت کرنے کے طریقے اور ذرائع بنائے۔ جب یہ ہو گیا تو اس نے اپنے نتائج کی بنیاد پر دو سالہ منصوبہ تحریر کیا۔ جب اس نے کمپنی کو منصوبہ پیش کیا، تو اسے فوری طور پر ایک عہدہ دے دیا گیا، اس مقصد کے لیے وہ اپنے عزائم کو پورا کر سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

جب وہ کام پر گیا تو اس نے بہت کم خواب دیکھا تھا کہ وہ ہزاروں بہرے لوگوں کے لیے امید اور عملی راحت پہنچانے کا مقدر تھا، جو اس کی مدد کے بغیر، ہمیشہ کے لیے بہرے مٹزم کا شکار ہو جاتے۔

کچھ ہی دیر بعد جب وہ اپنی سماعت کی امداد بنانے والے سے وابستہ ہو گیا، اس نے مجھے اپنی کمپنی کی طرف سے منعقد کی جانے والی ایک کلاس میں شرکت کے لیے مدعو کیا، جس کا مقصد بہروں کو سننا اور بولنا سکھانا تھا۔ میں نے اس طرح کی تعلیم کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا، اس لیے میں نے کلاس کا دورہ کیا، شکی لیکن امید کے ساتھ کہ میرا وقت بالکل ضائع نہیں ہوگا۔ یہاں میں نے ایک ایسا مظاہرہ دیکھا جس نے مجھے اپنے بیٹے کے ذہن میں عام سماعت کی خواہش کو بیدار کرنے اور زندہ رکھنے کے لیے کیا کیا تھا اس کے بارے میں مجھے ایک بہت بڑا نظارہ دیا۔ میں نے دیکھا کہ بہرے گونگوں کو دراصل سننا اور بولنا سکھایا جا رہا ہے، خود اسی اصول کے اطلاق کے ذریعے جو میں نے بیس سال سے زیادہ پہلے استعمال کیا تھا، اپنے بیٹے کو بہروں سے بچانے کے لیے۔

اس طرح، قسمت کے پہیے کے کچھ عجیب موڑ کے ذریعے، میرا بیٹا، بلیئر، اور میں ابھی تک ان لوگوں کے لیے بہرے میوٹزم کو درست کرنے میں مدد کرنے کا مقدر بنایا گیا ہے جو ابھی تک پیدا نہیں ہوئے ہیں، کیونکہ جہاں تک میں جانتا ہوں ہم واحد زندہ انسان ہیں، جنہوں نے یقینی طور پر اس حقیقت کو قائم کیا ہے کہ بہرے میوٹزم کو اس حد تک درست کیا جا سکتا ہے کہ وہ اس مصیبت سے دوچار ہو کر معمول کی زندگی بحال کر سکیں۔ یہ ایک کے لئے کیا گیا ہے؛ یہ دوسروں کے لئے کیا جائے گا.

میرے ذہن میں کوئی شک نہیں کہ بلیئر گونگے بہرے ہوتے اس کی زندگی، اگر اس کی ماں اور میں نے اس کے دماغ کو ہم جیسا نہ بنایا ہوتا۔ اس کی پیدائش کے وقت حاضر ہونے والے ڈاکٹر نے ہمیں بتایا، رازداری کے ساتھ، بچہ کبھی سن یا بول نہیں سکتا۔ چند ہفتے پہلے، ڈاکٹر ارونگ وورہیس، جو کہ ایسے معاملات کے ماہر ہیں، نے بلیئر کا بہت گہرائی سے جائزہ لیا۔ وہ حیران رہ گیا جب اس نے سیکھا کہ میرا بیٹا اب کتنی اچھی طرح سے سنتا اور بولتا ہے، اور کہا کہ اس کے امتحان نے اشارہ کیا کہ "نظریاتی طور پر، لڑکا بالکل بھی سننے کے قابل نہیں ہونا چاہیے۔" لیکن لڑکا سنتا ہے، اس حقیقت کے باوجود کہ ایکسرے کی تصاویر سے پتہ چلتا ہے کہ کھوپڑی میں کوئی بھی سوراخ نہیں ہے، جو بھی ہو، جہاں سے اس کے کان دماغ تک ہونے چاہئیں۔

جب میں نے اس کے ذہن میں سننے اور بات کرنے اور ایک عام انسان کی طرح زندگی گزارنے کی خواہش پیدا کی تو اس جذبے کے ساتھ کچھ عجیب اثر پڑا جس کی وجہ سے قدرت نے پل بنانے والا بن گیا اور اس کے دماغ اور بیرونی دنیا کے درمیان خاموشی کی خلیج کو پھیلا دیا جس کی کسی نہ کسی حد تک ماہر طبی ماہرین بھی تشریح نہیں کر سکے۔ میرے لیے یہ قیاس کرنا بھی توہین آمیز ہوگا کہ قدرت نے یہ معجزہ کیسے انجام دیا۔ یہ ناقابل معافی ہو گا اگر میں دنیا کو اتنا بتانے میں کوتاہی کروں جتنا میں نے عجیب و غریب تجربے میں فرض کیا تھا یہ میرا فرض ہے، اور یہ کہنا کہ میں یقین رکھتا ہوں، اور بغیر کسی وجہ کے نہیں، کہ اس شخص کے لیے کچھ بھی ناممکن نہیں ہے جو مستقل ایمان کے ساتھ خواہش کی حمایت کرتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

درحقیقت، ایک جلتی ہوئی خواہش میں خود کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کرنے کے منحرف طریقے ہوتے ہیں۔ بلیئر معمول کی سماعت کی خواہش رکھتے ہیں؛ اب اس کے پاس ہے! وہ ایک معذوری کے ساتھ پیدا ہوا تھا جس نے آسانی سے کم وضاحتی خواہش کے ساتھ کسی کو پنسلوں کے بنڈل اور ٹن کپ کے ساتھ سڑک پر بھیج دیا تھا۔ اس معذوری نے اب وعدہ کیا ہے کہ وہ ایک ذریعہ کے طور پر کام کرے گا جس کے ذریعے وہ سماعت سے محروم لاکھوں لوگوں کے لیے کارآمد خدمات پیش کرے گا، اس کے ساتھ ساتھ، اسے اپنی باقی زندگی مناسب مالی معاوضے پر مفید روزگار فراہم کرے گا۔

وہ چھوٹا سا "سفید جھوٹ" جو میں نے اس کے ذہن میں اس وقت ڈالا تھا جب وہ بچپن میں تھا، اسے یقین دلانے کے لیے کہ اس کی مصیبت ایک بہت بڑا اثاثہ بن جائے گی، جس کا وہ فائدہ اٹھا سکتا ہے، اس نے خود کو درست ثابت کر دیا ہے۔ درحقیقت، کوئی بھی چیز صحیح یا غلط نہیں ہے، جسے عقیدہ، اور جلتی خواہش، حقیقت نہیں بنا سکتی۔ یہ صفات ہر ایک کے لیے مفت ہیں۔

ایسے مردوں اور عورتوں سے نمٹنے کے اپنے تمام تجربے میں جن کے ذاتی مسائل تھے، میں نے کبھی بھی ایک بھی ایسا معاملہ نہیں سنبھالا جو یقینی طور پر خواہش کی طاقت کو ظاہر کرتا ہو۔ مصنفین بعض اوقات ایسے مضامین لکھنے کی غلطی کرتے ہیں جن کے بارے میں ان کے پاس سطحی یا بہت ہی ابتدائی علم ہوتا ہے۔ یہ میری خوش قسمتی ہے کہ مجھے اپنے ہی بیٹے کی مصیبت کے ذریعے طاقت کی خواہش کی صحت کو جانچنے کا موقع ملا۔ شائد یہ ثابت ہو کہ تجربہ ویسا ہی ہوا جیسا کہ اس نے کیا، کیونکہ یقیناً کوئی بھی اس سے بہتر تیار نہیں ہے، اس کی مثال کے طور پر پیش کرنے کے لیے کہ جب DESIRE کو آزمایا جاتا ہے تو کیا ہوتا ہے۔ اگر مادر فطرت خواہش کی مرضی کے آگے جھکتی ہے، تو کیا یہ منطقی ہے کہ صرف مرد ہی ایک جلتی ہوئی خواہش کو شکست دے سکتے ہیں؟

عجیب اور ناقابل فہم ہے انسانی دماغ کی طاقت! ہم اس طریقہ کو نہیں سمجھتے جس کے ذریعے وہ ہر حالت، ہر فرد، ہر طبعی چیز کو اپنی دسترس میں، خواہش کو اپنے جسمانی ہم منصب میں منتقل کرنے کے لیے استعمال کرتا ہے۔ شاید سائنس اس راز سے پردہ اٹھائے۔

میں نے اپنے بیٹے کے ذہن میں سننے اور بولنے کی خواہش پیدا کی جس طرح کوئی بھی عام آدمی سنتا اور بولتا ہے۔ وہ خواہش اب ایک حقیقت بن چکی ہے۔ میں نے اس کے دماغ میں اس کی سب سے بڑی معذوری کو اس کے سب سے بڑے اثاثے میں تبدیل کرنے کی خواہش پیدا کی۔ وہ خواہش پوری ہو گئی ہے۔ جس طریقہ کار سے یہ حیران کن نتیجہ حاصل کیا گیا اسے بیان کرنا مشکل نہیں ہے۔ یہ تین انتہائی یقینی حقائق پر مشتمل تھا۔ سب سے پہلے، میں نے عام سماعت کی خواہش کے ساتھ ایمان کو ملایا، جسے میں نے اپنے بیٹے تک پہنچایا۔ دوسرا، میں نے اپنی خواہش کو ہر قابل فہم طریقے سے، مسلسل، مسلسل کوششوں کے ذریعے، برسوں کے عرصے تک پہنچایا۔ تیسرا، اس نے مجھ پر یقین کیا!

جب یہ باب مکمل ہو رہا تھا کہ ممی کی موت کی خبر آئی۔
شومن ہینک۔ نیوز ڈسپیچ میں ایک مختصر پیراگراف اس بات کا اشارہ دیتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

ایک گلوکار کے طور پر غیر معمولی خاتون کی شاندار کامیابی۔ میں پیراگراف کا حوالہ دیتا ہوں، کیونکہ اس میں جو اشارہ ہے وہ DESIRE کے علاوہ کوئی نہیں ہے۔

اپنے کیریئر کے اوائل میں، .Mmeشومن ہینک نے ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر سے ملاقات کی، تاکہ وہ اس کی آواز کو جانچیں۔ لیکن، اس نے اس کی جانچ نہیں کی۔ عجیب و غریب لباس میں ملبوس لڑکی پر ایک نظر ڈالنے کے بعد، اس نے بہت نرمی سے کہا، "ایسے چہرے کے ساتھ، اور بالکل بھی شخصیت کے بغیر، آپ کبھی اوپیرا میں کامیاب ہونے کی امید کیسے کر سکتے ہیں؟ میرے اچھے بچے، خیال چھوڑ دو، سلائی مشین خریدو، اور کام پر جاؤ۔ تم کبھی بھی گلوکار نہیں بن سکتے۔"

کبھی بھی ایک طویل وقت نہیں ہے! ویانا کورٹ اوپیرا کے ڈائریکٹر کو گانے کی تکنیک کے بارے میں بہت کچھ معلوم تھا۔ وہ خواہش کی طاقت کے بارے میں بہت کم جانتا تھا، جب یہ ایک جنون کا تناسب سمجھتا ہے۔ اگر اسے اس طاقت کا زیادہ علم ہوتا تو وہ اسے موقع دیے بغیر جینئس کی مذمت کرنے کی غلطی نہ کرتا۔

کئی سال پہلے، میرا ایک کاروباری ساتھی بیمار ہو گیا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کی طبیعت خراب ہوتی گئی اور آخر کار آپریشن کے لیے ہسپتال لے جایا گیا۔
آپریٹنگ روم میں پہیے لگانے سے پہلے، میں نے اس پر ایک نظر ڈالی، اور سوچا کہ اس جیسا دبلا پتلا اور کمزور کوئی بھی، ممکنہ طور پر ایک بڑے آپریشن سے کامیابی کے ساتھ کیسے گزر سکتا ہے۔ ڈاکٹر نے مجھے خبردار کیا کہ اگر میرے اسے دوبارہ زندہ دیکھنے کا کوئی امکان نہیں ہے۔ لیکن یہ ڈاکٹر کی رائے تھی۔ یہ مریض کی رائے نہیں تھی۔ اس سے پہلے کہ وہ وہاں سے چلا جاتا، اس نے سرگوشی سے کہا، "پریشان نہ ہو چیف، میں کچھ دنوں میں یہاں سے چلا جاؤں گا۔" حاضری دینے والی نرس نے ترس بھری نظروں سے میری طرف دیکھا۔ لیکن مریض بحفاظت باہر آ گیا۔ سب کچھ ختم ہونے کے بعد، اس کے معالج نے کہا، "اس کی اپنی جینے کی خواہش کے سوا کسی چیز نے اسے بچایا نہیں۔ اگر اس نے موت کے امکان کو قبول کرنے سے انکار نہ کیا ہوتا تو وہ کبھی بھی اس سے نہ نکلتا۔"

میں خواہش کی طاقت پر یقین رکھتا ہوں جس کی حمایت ایمان سے ہوتی ہے، کیونکہ میں نے دیکھا ہے کہ اس طاقت نے مردوں کو نیچ شروع سے طاقت اور دولت کے مقامات تک پہنچایا ہے۔ میں نے اسے اپنے مظلوموں کی قبر کو لوٹتے دیکھا ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ ایک ایسے میڈیم کے طور پر کام کرتا ہے جس کے ذریعے مردوں نے سو مختلف طریقوں سے شکست کھانے کے بعد واپسی کی۔ میں نے دیکھا ہے کہ یہ میرے اپنے بیٹے کو ایک نارمل، خوش، کامیاب زندگی فراہم کرتا ہے، باوجود اس کے کہ قدرت نے اسے بغیر کانوں کے دنیا میں بھیجا ہے۔

خواہش کی طاقت کو کیسے استعمال اور استعمال کیا جا سکتا ہے؟ اس کا جواب اس کتاب کے اور اس کے بعد کے ابواب کے ذریعے دیا گیا ہے۔ یہ پیغام دنیا کے لیے سب سے لمبے عرصے کے اختتام پر جا رہا ہے، اور شاید، امریکہ کو اب تک کا سب سے تباہ کن ڈپریشن معلوم ہے۔ یہ خیال کرنا مناسب ہے کہ یہ پیغام بہت سے لوگوں کی توجہ میں آ سکتا ہے جو ڈپریشن سے زخمی ہوئے ہیں، وہ لوگ جنہوں نے اپنی قسمت کھو دی ہے، اور دوسرے جنہوں نے اپنا نقصان اٹھایا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

پوزیشنز، اور بڑی تعداد جنہیں اپنے منصوبوں کو از سر نو ترتیب دینا چاہیے اور واپسی کا مرحلہ کرنا چاہیے۔ ان سب کے لیے میں اس خیال کو پہنچانا چاہتا ہوں کہ تمام کامیابیاں، خواہ اس کی نوعیت، یا اس کا مقصد کچھ بھی ہو، کسی خاص چیز کی شدید، جلتی ہوئی خواہش سے شروع ہونا چاہیے۔

"ذہنی کیمسٹری" کے کچھ عجیب اور طاقتور اصولوں کے ذریعے جس کا اس نے کبھی انکشاف نہیں کیا، فطرت مضبوط خواہش کے جذبے میں لپٹی ہے "وہ چیز" جو کسی بھی لفظ کو ناممکن تسلیم نہیں کرتی، اور ناکامی جیسی کسی حقیقت کو قبول نہیں کرتی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 3

ایمان

کا تصور، اور
کے حصول میں یقین
خواہش

دولت کی طرف دوسرا قدم

ایمان دماغ کا ہیڈ کیمسٹ ہے۔ جب ایمان کے ساتھ ملایا جاتا ہے۔

سوچ کی کمپن، لاشعوری ذہن اس کمپن کو فوری طور پر اٹھا لیتا ہے، اسے اپنے روحانی مساوی میں ترجمہ کرتا ہے، اور اسے لامحدود ذہانت میں منتقل کرتا ہے، جیسا کہ نماز کے معاملے میں ہوتا ہے۔

ایمان، محبت اور جنس کے جذبات سب سے زیادہ طاقتور ہیں۔
اہم مثبت جذبات. جب ان تینوں کو ملایا جاتا ہے، تو ان میں سوچ کی کمپن کو "رنگ" کرنے کا اثر اس طرح ہوتا ہے کہ یہ فوری طور پر لاشعوری ذہن تک پہنچ جاتا ہے، جہاں یہ اس کے روحانی مساوی میں بدل جاتا ہے، یہ واحد شکل ہے جو لامحدود ذہانت سے ردعمل پیدا کرتی ہے۔

محبت اور ایمان نفسیاتی ہیں۔ انسان کے روحانی پہلو سے متعلق۔ جنس خالصتا حیاتیاتی ہے، اور اس کا تعلق صرف جسمانی سے ہے۔ ان تینوں جذبات کا اختلاط، یا ملاوٹ، انسان کے محدود، سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی براہ راست لائن کھولنے کا اثر رکھتا ہے۔

ایمان کی نشوونما کیسے کریں۔

اب، ایک بیان آتا ہے جو اس اہمیت کی بہتر تفہیم فراہم کرے گا کہ خواہش کو اس کے جسمانی، یا مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے میں خودکار تجویز کے اصول کو کیا جاتا ہے۔ یعنی: FAITHدماغ کی ایک ایسی حالت ہے جو خود بخود تجویز کے اصول کے ذریعے لاشعوری ذہن کو اثبات یا بار بار ہدایات کے ذریعے پیدا کی جا سکتی ہے۔

ایک مثال کے طور پر، اس مقصد پر غور کریں جس کے لیے آپ، غالباً، اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں۔ مقصد، قدرتی طور پر، DESIREکے غیر محسوس سوچ کو اس کے جسمانی ہم منصب، پیسے میں منتقل کرنے کی صلاحیت حاصل کرنا ہے۔ خودکار تجویز کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، اور لاشعوری ذہن، جیسا کہ خودکار تجویز کے باب میں خلاصہ کیا گیا ہے، کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کر سکتے ہیں؟ 47دریافت کریں

کہ مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا کیسے شروع کیا جائے۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

لاشعوری ذہن کو قائل کریں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ کو وہی ملے گا جس کے لیے آپ مانگیں گے، اور یہ اس یقین پر عمل کرے گا، جسے آپ کا لاشعوری ذہن آپ کو "ایمان" کی شکل میں واپس بھیجتا ہے، جس کے بعد آپ جس چیز کی خواہش کرتے ہیں اسے حاصل کرنے کے لیے یقینی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

جس طریقہ سے انسان ایمان پیدا کرتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے، اسے بیان کرنا انتہائی مشکل ہے، تقریباً اتنا ہی مشکل، درحقیقت، جیسا کہ ایک اندھے کو سرخ رنگ کا رنگ بیان کرنا ہوگا جس نے کبھی رنگ نہیں دیکھا، اور اس کے پاس ایسی کوئی چیز نہیں ہے جس سے آپ اس سے موازنہ کر سکیں۔ ایمان دماغ کی ایک حالت ہے جسے آپ تیرہ اصولوں پر عبور حاصل کرنے کے بعد اپنی مرضی سے ترقی کر سکتے ہیں، کیونکہ یہ دماغ کی ایک حالت ہے جو ان اصولوں کے استعمال اور استعمال کے ذریعے رضاکارانہ طور پر تیار ہوتی ہے۔

اپنے لاشعوری ذہن میں احکامات کی تصدیق کا اعادہ ایمان کے جذبات کی رضاکارانہ نشوونما کا واحد طریقہ ہے۔

شاید مندرجہ ذیل وضاحت سے یہ مطلب واضح ہو جائے کہ مرد بعض اوقات مجرم کیسے بن جاتے ہیں۔ ایک مشہور ماہرِ جرم کے الفاظ میں بیان کیا گیا ہے، "جب مرد پہلی بار جرم کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں، تو وہ اس سے نفرت کرتے ہیں، اگر وہ کچھ عرصے کے لیے جرم کے ساتھ رابطے میں رہتے ہیں، تو وہ اس کے عادی ہو جاتے ہیں، اور اسے برداشت کرتے ہیں۔ اگر وہ اس سے زیادہ دیر تک رابطے میں رہتے ہیں، تو آخر کار اسے گلے لگا لیتے ہیں، اور اس سے متاثر ہو جاتے ہیں۔"

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ سوچ کا کوئی بھی محرک جو بار بار لاشعوری ذہن پر منتقل ہوتا ہے، با لآخر، لاشعوری ذہن کے ذریعے قبول کیا جاتا ہے اور اس پر عمل کیا جاتا ہے، جو اس تحریک کو اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لیے آگے بڑھتا ہے، دستیاب انتہائی عملی طریقہ کار کے ذریعے۔

اس سلسلے میں، اس بیان پر دوبارہ غور کریں، وہ تمام خیالات جو جذباتی، (احساس دیے گئے) اور ایمان کے ساتھ مل گئے ہیں، فوراً خود کو اپنے جسمانی مساوی یا ہم منصب میں ترجمہ کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

جذبات، یا خیالات کا "احساس" حصہ، وہ عوامل ہیں جو خیالات کو زندگی، زندگی اور عمل دیں۔ ایمان، محبت اور جنس کے جذبات، جب کسی بھی سوچ کے جذبے کے ساتھ مل جاتے ہیں، تو ان میں سے کوئی بھی جذبات اکیلے کر سکتا ہے اس سے زیادہ عمل کرتا ہے۔

نہ صرف سوچنے کی تحریکیں جو ایمان کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، بلکہ وہ جو کسی بھی مثبت جذبات، یا کسی منفی جذبات کے ساتھ ملی ہوئی ہیں، تک پہنچ سکتی ہیں اور لاشعوری ذہن کو متاثر کر سکتی ہیں۔

اس بیان سے آپ سمجھ جائیں گے کہ لاشعور دماغ کرے گا۔
اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کریں، ایک منفی یا تباہ کن نوعیت کی سوچ کی تحریک، جس طرح آسانی سے یہ کسی کے سوچنے پر عمل کرے گی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

مثبت یا تعمیری نوعیت۔ یہ اس عجیب و غریب رجحان کا سبب بنتا ہے جس کا تجربہ لاکھوں لوگ کرتے ہیں، جسے "بدقسمتی" یا "بد قسمتی" کہا جاتا ہے۔
لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو اپنے آپ کو غربت اور ناکامی کے لیے "برباد" مانتے ہیں، کچھ عجیب طاقت کی وجہ سے جس پر وہ یقین رکھتے ہیں کہ ان کا کوئی کنٹرول نہیں ہے۔ وہ اس منفی عقیدے کی وجہ سے اپنی "بدقسمتی" کے خالق ہیں، جسے لاشعوری ذہن نے اٹھایا ہے، اور اس کا جسمانی مساوی ترجمہ کیا ہے۔

یہ ایک مناسب جگہ ہے جہاں پر دوبارہ تجویز کرنے کے لیے کہ آپ کو فائدہ ہو سکتا ہے، اپنے لاشعوری دماغ پر منتقل کر کے، کوئی بھی خواہش جسے آپ اس کے جسمانی، یا مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں، توقع یا یقین کی حالت میں کہ تبدیلی واقع ہو گی۔ آپ کا عقیدہ، یا عقیدہ، وہ عنصر ہے جو آپ کے لاشعور دماغ کے عمل کا تعین کرتا ہے۔ جب میں نے اپنے بیٹے کے لاشعوری ذہن کو دھوکہ دیا تھا تو آپ کو اپنے لاشعوری ذہن کو آٹو تجویز کے ذریعے ہدایات دیتے وقت اسے "دھوکہ دینے" سے روکنے کے لیے کوئی چیز نہیں ہے۔

اس "فریب" کو مزید حقیقت پسندانہ بنانے کے لیے، اپنے آپ کو ویسا ہی برتاؤ جیسا کہ آپ کریں گے، اگر جب آپ اپنے لا شعوری دماغ کو پکارتے ہیں تو آپ پہلے سے ہی اس مادی چیز کے قبضے میں تھے جس کا آپ مطالبہ کر رہے ہیں۔

لاشعوری ذہن، دستیاب انتہائی براہ راست اور عملی ذرائع ابلاغ کے ذریعے، کسی بھی حکم کو جو اسے یقین، یا ایمان کی حالت میں دیا جاتا ہے کہ اس حکم پر عمل کیا جائے گا۔

یقیناً، ایک نقطہ آغاز بتانے کے لیے کافی بتایا گیا ہے جہاں سے انسان، تجربے اور مشق کے ذریعے، لاشعوری ذہن کو دیے گئے کسی بھی حکم کے ساتھ ایمان کو ملانے کی صلاحیت حاصل کر سکتا ہے۔ کمال مشق سے آئے گا۔

یہ محض ہدایات پڑھنے سے نہیں آسکتا ہے ۔
اگر یہ درست ہے کہ جرم سے وابستہ ہو کر کوئی مجرم بن سکتا ہے، (اور یہ ایک معلوم حقیقت ہے)، یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ کوئی شخص رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن کو یہ بتانے سے ایمان پیدا کر سکتا ہے کہ کوئی ایمان رکھتا ہے۔ ذہن آتا ہے، آخر کار، ان اثرات کی نوعیت کو قبول کرنے کے لیے جو اس پر حاوی ہیں۔

اس حقیقت کو سمجھیں، اور آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ آپ کے لیے یہ کیوں ضروری ہے کہ آپ مثبت جذبات کو اپنے دماغ پر غالب قوتوں کے طور پر حوصلہ افزائی کریں، اور حوصلہ شکنی کریں —اور منفی جذبات کو ختم کریں۔

مثبت جذبات کا غلبہ ایک ذہن کے لیے سازگار ٹھکانہ بن جاتا ہے۔
دماغ کی حالت جسے ایمان کے نام سے جانا جاتا ہے۔ اتنا غلبہ والا ذہن، اپنی مرضی سے، لاشعوری ذہن کو ہدایات دے سکتا ہے، جسے وہ فوراً قبول کرے گا اور اس پر عمل کرے گا۔

ایمان دماغ کی ایک ایسی حالت ہے جو ہو سکتی ہے۔
خودکار تجویز کی طرف سے حوصلہ افزائی

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

تمام عمر، مذہب پرستوں نے جدوجہد کرنے والی انسانیت کو اس، اس، اور دوسرے عقیدہ یا عقیدے پر "ایمان" رکھنے کی نصیحت کی ہے، لیکن وہ لوگوں کو یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ کیسے ایمان رکھنا ہے۔ اُنہوں نے یہ نہیں کہا ہے کہ "ایمان ایک دماغی کیفیت ہے، اور یہ کہ یہ خود تجویز سے پیدا ہو سکتی ہے۔"

اس زبان میں جسے کوئی بھی عام آدمی سمجھ سکتا ہے، ہم اس اصول کے بارے میں جو کچھ جانتے ہیں اس کو بیان کریں گے جس کے ذریعے عقیدہ تیار کیا جا سکتا ہے، جہاں یہ پہلے سے موجود نہیں ہے۔

اپنے آپ پر یقین رکھیں؛ لامحدود پر ایمان۔
اس سے پہلے کہ ہم شروع کریں، آپ کو ایک بار پھر یاد دلانا چاہیے کہ: ایمان "ابدی امرت" ہے جو انسانوں کو زندگی، طاقت اور عمل دیتا ہے۔

سوچ کی تحریک!

مذکورہ بالا جملہ دوسری بار پڑھنے کے قابل ہے، تیسری اور چوتھی بار۔ یہ بلند آواز سے پڑھنے کے قابل ہے!

ایمان تمام دولت جمع کرنے کا نقطہ آغاز ہے!
ایمان تمام "معجزوں" اور تمام اسرار کی بنیاد ہے جن کا سائنس کے اصولوں سے تجزیہ نہیں کیا جا سکتا!

ایمان ناکامی کا واحد معروف تریاق ہے!
ایمان وہ عنصر ہے، "کیمیائی" جو جب دعا کے ساتھ ملایا جائے تو لامحدود ذہانت سے براہ راست رابطہ ہوتا ہے۔
ایمان وہ عنصر ہے جو انسان کے محدود ذہن کی تخلیق کردہ سوچ کی عام کمپن کو روحانی مساوی میں بدل دیتا ہے۔
FAITHوہ واحد ادارہ ہے جس کے ذریعے انسان لامحدود ذہانت کی کائناتی قوت کو استعمال اور استعمال کر سکتا ہے۔
پیشگی بیانات میں سے ہر ایک قابل ہے۔

ثبوت!

ثبوت سادہ اور آسانی سے ظاہر کیا جاتا ہے۔ یہ خودکار تجویز کے اصول میں لپیٹا گیا ہے۔ آئیے ہم اپنی توجہ خود تجویز کے موضوع پر مرکوز کریں اور معلوم کریں کہ یہ کیا ہے، اور یہ کیا حاصل کرنے کی اہلیت رکھتا ہے۔

یہ ایک جانی پہچانی حقیقت ہے کہ انسان آخر کار اس بات پر یقین کرنے کے لیے آتا ہے کہ جو بھی کوئی اپنے آپ کو دہراتا ہے، خواہ وہ بیان درست ہو یا غلط۔ اگر آدمی جھوٹ کو بار بار دہراتا ہے تو آخرکار وہ جھوٹ کو سچ مان لے گا۔ مزید یہ کہ وہ اسے سچ مانے گا۔

ہر آدمی وہی ہے جو وہ ہے، غالب خیالات کی وجہ سے جسے وہ اپنے دماغ پر قابض ہونے دیتا ہے۔ وہ خیالات جو آدمی جان بوجھ کر اپنے ذہن میں رکھتا ہے، اور ہمدردی کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتا ہے، اور جن کے ساتھ وہ کسی بھی چیز کو ملا دیتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ایک یا زیادہ جذبات، محرک قوتوں کو تشکیل دیتے ہیں، جو اس کی ہر حرکت، عمل اور عمل کو ہدایت اور کنٹرول کرتے ہیں!

اب آتا ہے، سچائی کا ایک بہت ہی اہم بیان: وہ خیالات جو کسی بھی جذبات کے ساتھ ملتے ہیں۔

جذبات، ایک "مقناطیسی" قوت کو تشکیل دیتے ہیں جو آسمان کے کمپن سے، دوسرے اسی طرح کے یا متعلقہ خیالات کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔ اس طرح جذبات کے ساتھ "مقناطیسی" سوچ کا موازنہ ایک ایسے بیج سے کیا جا سکتا ہے جو زرخیز مٹی میں بونے پر، اگتا ہے، اور خود کو بار بار بڑھاتا ہے، یہاں تک کہ جو اصل میں ایک چھوٹا سا بیج تھا، اسی برانڈ کے لاتعداد لاکھوں بیج بن جاتا ہے!

ایتھر کمپن کی ابدی قوتوں کا ایک عظیم کائناتی ماس ہے۔ یہ بنایا گیا ہے۔ تباہ کن کمپن اور تعمیری کمپن دونوں سے اوپر۔ اس میں ہر وقت خوف، غربت، بیماری، ناکامی، مصائب کی لہریں آتی رہتی ہیں۔ اور خوشحالی، صحت، کامیابی، اور خوشی کے کمپن، بالکل اسی طرح جیسے یہ موسیقی کے سینکڑوں آرکیسٹریشنز، اور سینکڑوں انسانی آوازوں کی آوازیں اٹھائے ہوئے ہیں، یہ سب ریڈیو کے ذریعے اپنی انفرادیت اور شناخت کے ذرائع کو برقرار رکھتے ہیں۔

ایتھر کے عظیم ذخیرے سے، انسانی ذہن مسلسل ایسے کمپن کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے جو انسانی ذہن پر حاوی ہونے والی چیزوں سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔ کوئی بھی سوچ، خیال، منصوبہ، یا مقصد جو کسی کے ذہن میں ہوتا ہے ، آسمان کی کمپن سے، اس کے رشتہ داروں کا ایک میزبان، ان "رشتہ داروں" کو اپنی قوت میں شامل کرتا ہے، اور اس وقت تک بڑھتا ہے جب تک کہ یہ اس فرد کا غالب، محرک ماسٹر نہ بن جائے جس کے ذہن میں اسے رکھا گیا ہے۔

اب، آئیے نقطہ آغاز پر واپس چلتے ہیں، اور اس کے بارے میں مطلع کرتے ہیں۔ کسی خیال، منصوبہ یا مقصد کا اصل بیج ذہن میں بویا جا سکتا ہے۔ معلومات کو آسانی سے پہنچایا جاتا ہے: کسی بھی خیال، منصوبہ، یا مقصد کو سوچ کی تکرار کے ذریعے ذہن میں رکھا جا سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آپ سے کہا جاتا ہے کہ آپ اپنے بڑے مقصد، یا Definite Chief Aim کا ایک بیان لکھیں، اسے یاد رکھیں، اور اسے سنائی دینے والے الفاظ میں دن بہ دن دہرائیں، جب تک کہ آواز کی یہ کمپن آپ کے لاشعوری دماغ تک نہ پہنچ جائے۔

ہم وہ ہیں جو ہم ہیں، سوچ کے کمپن کی وجہ سے جو ہم اپنے روزمرہ کے ماحول کے محرکات کے ذریعے اٹھاتے اور رجسٹر کرتے ہیں۔
کسی بھی بدقسمت ماحول کے اثرات کو دور کرنے کا عزم کریں، اور
آرڈر پر اپنی زندگی بنانے کے لیے۔ ذہنی اثاثوں اور ذمہ داریوں کی انوینٹری لیتے ہوئے آپ کو معلوم ہوگا کہ آپ کی سب سے بڑی کمزوری خود اعتمادی کی کمی ہے۔ اس معذوری پر قابو پایا جا سکتا ہے، اور خودکار تجویز کے اصول کی مدد سے ڈرپوک کو ہمت میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ کی درخواست

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یہ اصول تحریری، حفظ اور دہرائے گئے مثبت سوچ کے تاثرات کے ایک سادہ انتظام کے ذریعے بنایا جا سکتا ہے، جب تک کہ وہ آپ کے دماغ کی لاشعوری فیکلٹی کے کام کرنے والے آلات کا حصہ نہ بن جائیں۔

خود اعتمادی کا فارمولا

سب سے پہلے میں جانتا ہوں کہ میں کے مقصد کو حاصل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہوں۔
زندگی میں میرا قطعی مقصد، اس لیے، میں اس کے حصول کے لیے اپنے آپ سے مسلسل، مسلسل عمل کا مطالبہ کرتا ہوں، اور میں یہاں اور اب وعدہ کرتا ہوں کہ ایسا عمل کروں گا۔

دوسرا۔ میں سمجھتا ہوں کہ میرے ذہن کے غالب خیالات آخرکار خود کو ظاہری، جسمانی عمل میں دوبارہ پیدا کریں گے اور دھیرے دھیرے خود کو جسمانی حقیقت میں تبدیل کر لیں گے، اس لیے میں روزانہ تیس منٹ تک اپنے خیالات کو اس شخص کے بارے میں سوچنے کے کام پر مرکوز رکھوں گا جس کے بارے میں میں بننا چاہتا ہوں، اس طرح میرے ذہن میں اس شخص کی ایک واضح ذہنی تصویر پیدا ہو جائے گی۔

تیسرا میں خودکار تجویز کے اصول کے ذریعے جانتا ہوں، کوئی بھی اس خواہش کو جو میں اپنے ذہن میں مستقل طور پر رکھتا ہوں آخر کار اس مقصد کو حاصل کرنے کے کسی عملی ذرائع سے اظہار کی تلاش کروں گا، اس لیے میں روزانہ دس منٹ خود سے خود اعتمادی کی نشوونما کے لیے وقف کروں گا۔

چوتھا۔ میں نے واضح طور پر زندگی میں اپنے اہم مقصد کی تفصیل لکھ دی ہے، اور میں اس وقت تک کوشش کرنا نہیں چھوڑوں گا، جب تک کہ میں اس کے حصول کے لیے کافی خود اعتمادی پیدا نہ کرلوں۔

پانچواں۔ میں پوری طرح سمجھتا ہوں کہ کوئی بھی دولت یا عہدہ زیادہ دیر تک قائم نہیں رہ سکتا، جب تک کہ وہ سچائی اور انصاف پر قائم نہ ہو، اس لیے میں کوئی ایسا لین دین نہیں کروں گا جس سے ان سب کو فائدہ نہ پہنچے جن پر اس کا اثر ہو۔ میں ان قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر کے کامیاب ہو جاؤں گا جنہیں میں استعمال کرنا چاہتا ہوں، اور دوسرے لوگوں کے تعاون سے۔ میں دوسروں کی خدمت کرنے کے لیے اپنی رضامندی کی وجہ سے دوسروں کو اپنی خدمت پر آمادہ کروں گا۔ میں پوری انسانیت کے لیے محبت پیدا کرکے نفرت، حسد، حسد، خودغرضی اور کینہ پروری کو ختم کروں گا، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ دوسروں کے لیے منفی رویہ

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

مجھے کبھی کامیابی نہیں مل سکتی۔ میں دوسروں کو مجھ پر یقین دلاؤں گا، کیونکہ میں ان پر اور اپنے آپ پر یقین کروں گا۔

میں اس فارمولے پر اپنے نام پر دستخط کروں گا، اسے یادداشت کے ساتھ کردوں گا، اور اسے پورے یقین کے ساتھ دن میں ایک بار بلند آواز سے دہرائیں کہ یہ آہستہ آہستہ میرے خیالات اور اعمال کو متاثر کرے گا تاکہ میں خود انحصار اور کامیاب انسان بن جاؤں۔

اس فارمولے کے پیچھے قدرت کا ایک قانون ہے جو آج تک کوئی انسان نہیں کر سکا وضاحت کریں اس نے ہر عمر کے سائنسدانوں کو حیران کر دیا ہے۔ ماہرین نفسیات نے اس قانون کو "خودکار تجویز" کا نام دیا ہے اور اسے اسی پر جانے دیں۔

اس قانون کو جس نام سے پکارا جائے اس کی کوئی اہمیت نہیں۔ اس کے بارے میں اہم حقیقت یہ ہے کہ اگر اسے تعمیری طور پر استعمال کیا جائے تو یہ بنی نوع انسان کی شان اور کامیابی کے لیے کام کرتا ہے۔ دوسری طرف، اگر تباہ کن طور پر استعمال کیا جاتا ہے، تو یہ اتنی ہی آسانی سے تباہ ہو جائے گا۔ اس بیان میں ایک بہت اہم سچائی مل سکتی ہے، یعنی؛ کہ جو لوگ شکست کھا جاتے ہیں، اور غربت، مصائب اور پریشانی میں اپنی زندگی کا خاتمہ کرتے ہیں، وہ خود کار تجویز کے اصول کے منفی اطلاق کی وجہ سے ایسا کرتے ہیں۔ اس کا سبب اس حقیقت میں پایا جا سکتا ہے کہ سوچ کے تمام جذبات اپنے آپ کو جسمانی طور پر مساوی کرنے کا رجحان رکھتے ہیں۔

لاشعوری ذہن، (کیمیائی تجربہ گاہ جس میں تمام فکری تحریکیں یکجا ہوتی ہیں، اور اسے طبعی حقیقت میں ترجمہ کرنے کے لیے تیار کیا جاتا ہے)، تعمیری اور تباہ کن سوچ کے جذبات میں کوئی فرق نہیں کرتا۔ یہ اس مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جو ہم اسے کھلاتے ہیں، ہماری سوچ کی تحریکوں کے ذریعے۔ لاشعوری ذہن خوف سے چلنے والی سوچ کو حقیقت میں اسی طرح ترجمہ کرے گا جس طرح یہ ہمت، یا ایمان سے چلنے والی سوچ کا حقیقت میں ترجمہ کرے گا۔

طبی تاریخ کے صفحات "تجویزاتی خودکشی" کے واقعات کی مثالوں سے بھرپور ہیں۔ ایک آدمی منفی تجویز کے ذریعے خودکشی کر سکتا ہے، بالکل اسی طرح مؤثر طریقے سے جس طرح کسی اور طریقے سے۔ ایک وسط مغربی شہر میں، جوزف گرانٹ نام کے ایک شخص نے، بینک کے ایک اہلکار نے، ڈائریکٹرز کی رضامندی کے بغیر، بینک کی بڑی رقم "قرضہ" لی۔ اس نے جوئے کے ذریعے پیسے ہارے۔ ایک دوپہر، بینک ایگزامینر آیا اور اکاؤنٹس چیک کرنے لگا۔ گرانٹ نے بینک چھوڑ دیا، ایک مقامی ہوٹل میں ایک کمرہ لیا، اور جب وہ اسے ملے، تین دن بعد، وہ بستر پر لیٹا، رو رہا تھا اور کراہ رہا تھا، بار بار یہ الفاظ دہرا رہا تھا، "میرے خدا، یہ مجھے مار ڈالے گا! میں بے عزتی برداشت نہیں کر سکتا۔" تھوڑی ہی دیر میں وہ مر گیا۔ ڈاکٹروں نے کیس کو "ذہنی خودکشی" میں سے ایک قرار دیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

جس طرح بجلی صنعت کے پہیوں کو موڑ دے گی اور کارآمد ثابت ہو گی۔
خدمت اگر تعمیری طور پر استعمال ہو؛ یا اگر غلط طریقے سے استعمال کیا جائے تو زندگی ختم کر دیں گے، اسی طرح کا قانون ہوگا۔
خودکار تجویز آپ کو امن اور خوشحالی کی طرف لے جاتی ہے، یا نیچے کی وادی میں لے جاتی ہے۔
مصیبت، ناکامی، اور موت، آپ کی سمجھ کی ڈگری کے مطابق اور
اس کا اطلاق.
اگر آپ اپنے دماغ کو خوف، شک اور اپنی قابلیت پر یقین سے بھر دیتے ہیں۔
لاتعداد انٹیلی جنس کی قوتوں سے جڑیں، اور استعمال کریں، آٹو کے قانون۔
تجویز کفر کے اس جذبے کو لے گی اور اسے ایک نمونہ کے طور پر استعمال کرے گی جس کے ذریعے آپ کی
لاشعور ذہن اسے اس کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کرے گا۔
یہ بیان اتنا ہی درست ہے جتنا کہ اس بیان کے کہ دو اور
دو چار ہیں!

ہوا کی طرح جو ایک جہاز کو مشرق کی طرف لے جاتی ہے اور دوسرے مغرب کی طرف، کا قانون
آپ کے سیٹ کردہ طریقے کے مطابق خودکار تجویز آپ کو اوپر لے جائے گی یا نیچے کھینچ لے گی۔
آپ کے خیال کے جہاز. آٹو تجویز کا قانون، جس کے ذریعے کوئی بھی شخص
کامیابی کی بلندیوں تک بڑھ سکتی ہے جو تخیل کو جھنجھوڑ دیتی ہے، ٹھیک ہے۔
مندرجہ ذیل آیت میں بیان کیا گیا ہے:

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو مارا گیا ہے، تو آپ ہیں،
اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ میں ہمت نہیں ہے، آپ نہیں اگر آپ جیتنا پسند کرتے ہیں، لیکن آپ کو لگتا
ہے کہ آپ نہیں کر سکتے،
یہ تقریبا یقینی ہے کہ آپ ایسا نہیں کریں گے۔

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ ہار جائیں گے، آپ کھو گئے ہیں
کیونکہ ہم دنیا سے باہر تلاش کرتے ہیں، کامیابی ایک ساتھی
کی مرضی سے شروع ہوتی ہے- یہ سب دماغ کی حالت میں
ہوتا ہے۔

"اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ آؤٹ کلاس ہیں، تو آپ ہیں، آپ کو
اوپر اٹھنے کے لیے اعلیٰ سوچنا پڑے گا، آپ کو اس سے پہلے
اپنے بارے میں یقین کرنا ہو گا
آپ کبھی بھی انعام جیت سکتے ہیں۔

"زندگی کی لڑائیاں ہمیشہ مضبوط یا تیز آدمی کے
پاس نہیں جاتیں،
لیکن جلد یا دیر سے جیتنے والا آدمی
کیا وہ آدمی ہے جو سوچتا ہے کہ وہ کر سکتا ہے!"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

ان الفاظ کا مشاہدہ کریں جن پر زور دیا گیا ہے، آپ اس گہرے معنی کو پکڑ لیں گے جو شاعر کے ذہن میں تھا۔
آپ کے میک اپ میں (شاید آپ کے دماغ کے خلیوں میں) کہیں نہ کہیں موجود ہے۔
نیند، کامیابی کا وہ بیج جسے اگر بیدار کیا جائے اور عمل میں لایا جائے تو وہ آپ کو بلندیوں تک لے جائے گا، جیسا کہ آپ کو حاصل کرنے کی امید کبھی نہیں تھی۔
بالکل اسی طرح جیسے ایک ماہر موسیقار موسیقی کے سب سے خوبصورت تناؤ کا سبب بن سکتا ہے۔
وائلن کی تاروں سے نکلیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ اس ذہانت کو جگا دیں جو آپ کے دماغ میں سو رہا ہے، اور اسے آپ کو اوپر کی طرف لے جانے کا باعث بن سکتا ہے جس مقصد کو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

ابراہم لنکن اپنی ہر کوشش میں ناکام رہے، یہاں تک کہ وہ ٹھیک ہو گئے۔
چالیس سال کی عمر گزر چکی ہے۔ وہ کہیں سے بھی مسٹر کوئی نہیں تھا، یہاں تک کہ ایک عظیم تجربہ اس کی زندگی میں آیا، اس کے دل اور دماغ میں سوئے ہوئے ذہین کو بیدار کیا، اور دنیا کو اس کے واقعی عظیم آدمیوں میں سے ایک دیا۔ وہ "تجربہ" دکھ اور محبت کے جذبات سے ملا ہوا تھا۔ یہ ان کے پاس این روٹلج کے ذریعے آیا، وہ واحد عورت جس سے وہ واقعی محبت کرتا تھا۔

یہ ایک معلوم حقیقت ہے کہ محبت کا جذبہ حالت سے قریب تر ہے۔
ایمان کے نام سے جانا جاتا ذہن، اور یہ اس وجہ سے ہے کہ محبت کسی کی سوچ کی تحریکوں کو ان کے روحانی مساوی میں ترجمہ کرنے کے بہت قریب ہے۔ تحقیق کے اپنے کام کے دوران، مصنف نے سینکڑوں مردوں کی زندگی کے کاموں اور شاندار کارناموں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ ان میں سے تقریباً ہر ایک پر عورت کی محبت کا اثر تھا۔ محبت کا جذبہ، انسانی دل اور دماغ میں، مقناطیسی کشش کا ایک سازگار میدان بناتا ہے، جس کی وجہ سے آسمان میں بلند اور باریک کمپنیں آتی ہیں۔

اگر آپ ایمان کی طاقت کا ثبوت چاہتے ہیں تو کی کامیابیوں کا مطالعہ کریں۔
مرد اور خواتین جنہوں نے اسے ملازمت دی ہے۔ فہرست میں سرِ فہرست ناصری آتا ہے۔ عیسائیت سب سے بڑی واحد قوت ہے جو مردوں کے ذہنوں کو متاثر کرتی ہے۔ عیسائیت کی بنیاد ایمان ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کتنے ہی لوگوں نے اس عظیم طاقت کے معنی کو بگاڑ دیا ہو، یا اس کا غلط مطلب لیا ہو، اور اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ اس کے نام پر کتنے ہی عقائد اور عقیدے بنائے گئے ہیں، جو اس کے اصولوں کی عکاسی نہیں کرتے۔

تعلیمات کا مجموعہ اور مادہ اور مسیح کی کامیابیاں، جن کو "معجزات" سے تعبیر کیا جا سکتا ہے، ایمان سے زیادہ یا کم نہیں تھا۔ اگر "معجزے" جیسے کوئی مظاہر ہیں تو وہ صرف دماغ کی حالت سے پیدا ہوتے ہیں جسے ایمان کہا جاتا ہے! مذہب کے کچھ اساتذہ، اور بہت سے جو خود کو عیسائی کہتے ہیں، نہ تو ایمان کو سمجھتے ہیں اور نہ ہی اس پر عمل کرتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

آئیے ایمان کی طاقت پر غور کریں، جیسا کہ اب اس کا مظاہرہ کیا جا رہا ہے۔
وہ شخص جو تمام تہذیب کے لیے معروف ہے، مہاتما گاندھی، ہندوستان کے۔ اس آدمی میں دنیا کے پاس سب سے حیران کن مثالوں میں سے ایک ہے جسے تہذیب کے لیے جانا جاتا ہے، ایمان کے امکانات کے بارے میں۔ گاندھی اس وقت رہنے والے کسی بھی آدمی سے زیادہ ممکنہ طاقت رکھتے ہیں، اور یہ اس حقیقت کے باوجود کہ ان کے پاس طاقت کا کوئی بھی آرتھوڈوکس اوزار نہیں ہے، جیسے کہ پیسہ، جنگی جہاز، سپاہی اور جنگی سامان۔ گاندھی کے پاس پیسہ نہیں ہے، اس کے پاس گھر نہیں ہے، اس کے پاس کپڑوں کا سوٹ نہیں ہے، لیکن اس کے پاس طاقت ہے۔ وہ اس طاقت سے کیسے آتا ہے؟

اس نے اسے اصول کی اپنی سمجھ سے تخلیق کیا
ایمان کا، اور اس عقیدے کو دو سو ملین لوگوں کے ذہنوں میں منتقل کرنے کی اپنی صلاحیت کے ذریعے۔

گاندھی نے ایمان کے اثر سے وہ کام انجام دیا جو زمین کی سب سے مضبوط فوجی طاقت فوجیوں اور فوجی سازوسامان کے ذریعے کبھی نہیں کرسکی اور نہ کبھی کرے گی۔ اس نے دو سو ملین ذہنوں کو اکٹھے کرنے اور یکجہتی میں منتقل کرنے کا ایک حیران کن کارنامہ انجام دیا ہے۔

روئے زمین پر ایمان کے علاوہ اور کون سی طاقت اتنا کچھ کر سکتی ہے؟

ایک دن آئے گا جب ملازمین کے ساتھ ساتھ آجر بھی FAITHکے امکانات کو دریافت کریں گے۔ وہ دن طلوع ہونے والا ہے۔ حالیہ کاروباری مندی کے دوران پوری دنیا کو یہ دیکھنے کا کافی موقع ملا ہے کہ ایمان کی کمی کاروبار پر کیا اثر ڈالے گی۔

یقیناً تہذیب نے کافی تعداد میں ذہین انسان پیدا کیے ہیں۔
انسان اس عظیم سبق سے استفادہ کریں جو ڈپریشن نے دنیا کو سکھایا ہے۔ اس افسردگی کے دوران، دنیا کے پاس اس بات کے ثبوت موجود تھے کہ بڑے پیمانے پر خوف صنعت اور کاروبار کے پہیوں کو مفلوج کر دے گا۔ اس تجربے سے کاروبار اور صنعت میں رہنما پیدا ہوں گے جو اس مثال سے فائدہ اٹھائیں گے جو گاندھی نے دنیا کے لیے رکھی ہے، اور وہ کاروبار پر وہی حربے لاگو کریں گے جو اس نے دنیا کی تاریخ میں مشہور ترین پیروکار بنانے میں استعمال کیے ہیں۔ یہ رہنما ان نامعلوم افراد کے درجے اور فائل سے آئیں گے، جو اب سٹیل پلانٹس، کوئلے کی کانوں، گاڑیوں کے کارخانوں اور امریکہ کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں مزدوری کرتے ہیں۔

کاروبار میں اصلاحات کی ضرورت ہے، اس میں کوئی غلطی نہ کریں! کے طریقے
طاقت اور خوف کے معاشی امتزاج پر مبنی ماضی، ایمان اور تعاون کے بہتر اصولوں سے بدلا جائے گا۔ مزدوری کرنے والے مرد روزانہ اجرت سے زیادہ وصول کریں گے۔ وہ کاروبار سے منافع حاصل کریں گے، وہی جو کاروبار کے لیے سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ لیکن، پہلے انہیں اپنے آجروں کو زیادہ دینا چاہیے، اور اس جھگڑے کو روکنا چاہیے اور

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

عوام کی قیمت پر طاقت کے ذریعے سودے بازی۔ انہیں منافع کا حق حاصل کرنا چاہیے!

اس کے علاوہ، اور یہ سب سے اہم چیز ہے- ان کی قیادت ایسے لیڈر کریں گے جو مہاتما گاندھی کے نافذ کردہ اصولوں کو سمجھیں گے اور ان پر عمل کریں گے۔ صرف اسی طرح رہنما اپنے پیروکاروں سے مکمل تعاون کا جذبہ حاصل کر سکتے ہیں جو اپنی اعلیٰ ترین اور پائیدار شکل میں طاقت کی تشکیل کرتا ہے۔

یہ شاندار مشینی دور جس میں ہم رہتے ہیں، اور جس سے ہم ہیں۔
ابھی ابھرتے ہوئے، انسانوں سے روح نکال لی ہے۔ اس کے لیڈروں نے مردوں کو اس طرح چلا دیا ہے جیسے وہ سرد مشینری کے ٹکڑے ہوں۔ انہیں ان ملازمین کے ذریعہ ایسا کرنے پر مجبور کیا گیا جنہوں نے تمام متعلقہ افراد کی قیمت پر، لینے اور نہ دینے کے لئے سودے بازی کی ہے۔ مستقبل کا نگہبان انسانی خوشی اور قناعت ہو گا، اور جب یہ ذہنی کیفیت حاصل ہو جائے گی، تو پیداوار اپنے آپ کو سنبھالے گی، اس سے کہیں زیادہ مؤثر طریقے سے جو انسانوں نے نہیں کیا ہے، اور ایمان اور انفرادی مفاد کو اپنی محنت کے ساتھ نہیں ملا سکتا ہے۔

کیونکہ آپریٹنگ کاروبار میں ایمان اور تعاون کی ضرورت ہے۔
صنعت میں، ایک واقعہ کا تجزیہ کرنا دلچسپ اور منافع بخش بھی ہو گا جو اس طریقہ کار کی بہترین تفہیم فراہم کرتا ہے جس کے ذریعے صنعتکار اور کاروباری حضرات بڑی خوش قسمتی جمع کرتے ہیں، حاصل کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے دے کر ۔

اس مثال کے لیے چنا گیا واقعہ 1900 کا ہے، جب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن تشکیل دی جا رہی تھی۔ جیسا کہ آپ کہانی پڑھتے ہیں، ان بنیادی حقائق کو ذہن میں رکھیں اور آپ سمجھ جائیں گے کہ آئیڈیاز کس طرح بڑی خوش قسمتی میں تبدیل ہو گئے ہیں۔

سب سے پہلے، بہت بڑا ریاستہائے متحدہ سٹیل کارپوریشن کے ذہن میں پیدا ہوا تھا
چارلس ایم شواب، ایک آئیڈیا کی شکل میں جو اس نے اپنی تخیل کے ذریعے تخلیق کیا! دوسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کے ساتھ FAITH کو ملایا۔ تیسرا، اس نے اپنے آئیڈیا کو جسمانی اور مالی حقیقت میں تبدیل کرنے کے لیے ایک منصوبہ بنایا۔

چوتھا، اس نے یونیورسٹی کلب میں اپنی مشہور تقریر سے اپنے منصوبے کو عملی جامہ پہنایا۔
پانچویں، اس نے اپلائی کیا، اور استقامت کے ساتھ اپنے پلان پر عمل کیا، اور پختہ فیصلے کے ساتھ اس کی حمایت کی جب تک کہ یہ مکمل طور پر مکمل نہ ہو جائے۔ چھٹا، اس نے کامیابی کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش کے ذریعے کامیابی کا راستہ تیار کیا۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جنہوں نے اکثر سوچا ہے کہ کتنی بڑی خوش قسمتی جمع ہوتی ہے، تو یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تخلیق کی یہ کہانی روشن ہوگی۔ اگر آپ کو کوئی شک ہے کہ مرد سوچ سکتے ہیں اور امیر بن سکتے ہیں، تو اس کہانی کو اس شک کو دور کرنا چاہیے، کیونکہ آپ اس کی کہانی میں واضح طور پر دیکھ سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ریاستہائے متحدہ اسٹیل، اس کتاب میں بیان کردہ تیرہ اصولوں کے ایک بڑے حصے کا اطلاق۔

آئی ڈی ای اے کی طاقت کی یہ حیران کن تفصیل جان لوول نے ڈرامائی انداز میں نیویارک ورلڈ ٹیلی گرام میں بتائی تھی، جس کے بشکریہ اسے یہاں دوبارہ شائع کیا گیا ہے۔

"اے کے لیے رات کے کھانے کے بعد کی ایک خوبصورت تقریر
بلین ڈالر

"جب، 12 دسمبر، 1900 کی شام کو، ففتھ ایونیو پر واقع یونیورسٹی کلب کی ضیافت میں ملک کے تقریباً 80 افراد مغرب سے آنے والے ایک نوجوان کو اعزاز دینے کے لیے اکٹھے ہوئے، نصف درجن مہمانوں کو احساس نہیں ہوا کہ وہ امریکی صنعتی تاریخ کے سب سے اہم واقعہ کا مشاہدہ کرنے والے ہیں۔

"جے ایڈورڈ سیمنز اور چارلس سٹیورٹ اسمتھ، پٹسبرگ کے حالیہ دورے کے دوران چارلس ایم شواب کی طرف سے دی گئی شاندار مہمان نوازی کے لیے ان کے دل شکر گزار ہیں، نے اڑتیس سالہ سٹیل مین کو مشرقی بینکنگ سوسائٹی سے متعارف کرانے کے لیے عشائیہ کا اہتمام کیا تھا۔ لیکن انھوں نے اس سے یہ توقع نہیں کی تھی کہ وہ جنگ میں مبتلا ہو جائیں گے۔ نیو یارک کی بھری ہوئی قمیضوں کے اندر موجود سینہ بیان بازی کے لیے جوابدہ نہیں ہوں گے، اور یہ کہ، اگر وہ اسٹیلہن اور ہیریمینز اور وینڈربلٹس کو بور نہیں کرنا چاہتا تھا، تو اس کے لیے بہتر تھا کہ وہ خود کو پندرہ یا بیس منٹ کے شائستہ بخارات تک محدود رکھیں اور اسے اسی وقت جانے دیں۔

"یہاں تک کہ جان پیئرپونٹ مورگن، شواب کے دائیں ہاتھ پر بیٹھے ہوئے ہیں۔
اس کا شاہی وقار بن گیا، اس کا مقصد ضیافت کی میز کو صرف مختصر طور پر اپنی موجودگی کے ساتھ حاصل کرنا تھا۔ اور جہاں تک پریس اور عوام کا تعلق تھا، یہ سارا معاملہ اتنا کم لمحہ کا تھا کہ اگلے دن اس کا کوئی ذکر چھپنے کا راستہ نہیں ملا۔

"چنانچہ دونوں میزبانوں اور ان کے معزز مہمانوں نے معمول کے سات یا آٹھ کورسز سے گزر کر کھانا کھایا۔ تھوڑی سی بات چیت ہوئی اور اس میں جو کچھ تھا وہ روکا گیا۔ بہت کم بینکرز اور بروکرز شواب سے ملے تھے، جن کا کیریئر مونونگھیلا کے کنارے پر پھولا ہوا تھا، اور کوئی بھی اسے اچھی طرح سے نہیں جانتا تھا۔ لیکن شام ہونے سے پہلے، وہ اپنے پیروں کے ساتھ، موروگن اور مورو کے ساتھ کھڑے ہو گئے تھے۔ اور ایک بلین ڈالر کا بچہ، یونائیٹڈ سٹیٹس اسٹیل کارپوریشن، کا تصور کیا جانا تھا۔

"یہ شاید بدقسمتی ہے، تاریخ کی خاطر، چارلی کا کوئی ریکارڈ نہیں۔
عشائیہ میں شواب کی تقریر کبھی کی گئی تھی۔ اس نے اس کے کچھ حصے ایک پر دہرائے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

بعد کی تاریخ شکاگو کے بینکرز کی اسی طرح کی میٹنگ کے دوران۔ اور پھر بھی بعد میں، جب حکومت اسٹیل ٹرسٹ کو تحلیل کرنے کا مقدمہ لے کر آئی، تو اس نے گواہ کے موقف سے، ان ریمارکس کا اپنا ورژن پیش کیا جس نے مورگن کو مالی سرگرمیوں کے جنون میں مبتلا کر دیا۔

"تاہم، یہ ممکن ہے کہ یہ ایک 'گھریلو' تقریر تھی، جو کسی حد تک غیر گراماتی تھی (زبان کی خوبیوں نے شواب کو کبھی پریشان نہیں کیا تھا)، ایپیگرام سے بھرا ہوا تھا اور عقل سے بھرا ہوا تھا۔ لیکن اس کے علاوہ اس کا اندازہ لگانے والے پانچ اربوں سرمائے پر اثر تھا جس کی نمائندگی کھانے والوں نے کی تھی۔ نوے منٹ تک بات کی، مورگن نے مقرر کو ایک کھڑکی کی طرف لے گیا جہاں، اونچی، غیر آرام دہ نشست سے اپنی ٹانگیں لٹکاتے ہوئے، انہوں نے مزید ایک گھنٹے تک بات کی۔

"شواب کی شخصیت کا جادو پوری طاقت سے چل چکا تھا، لیکن جو چیز اس سے زیادہ اہم اور دیرپا تھی وہ اسٹیل کی ترقی کے لیے اس نے مرتب کیا مکمل، واضح پروگرام تھا۔ بہت سے دوسرے آدمیوں نے مورگن کو بسکٹ، تار اور ہوپ، جان چیونگ آئل، وِیبر آئل، وِکِم، شوگر، وِی، ٹرسٹ کے ساتھ مل کر ایک ساتھ تھپڑ مارنے کی کوشش کی تھی۔ جواری نے اس پر زور دیا تھا، لیکن مورگن نے اس پر اعتماد نہیں کیا، شکاگو کے سٹاک جابرز جنہوں نے ایک میچ ٹرسٹ اور کریکر کارپوریشن کو اکٹھا کیا تھا، اس پر زور دیا تھا اور اس میں ناکام ہو گئے تھے، جو کہ مقدس ملک کے وکیل تھے، لیکن وہ اس بات کو ناکام بنا رہے تھے۔ جے پی مورگن کو ان بلندیوں تک لے جایا گیا جہاں سے وہ اب تک کے سب سے زیادہ جرات مندانہ مالیاتی اقدام کے ٹھوس نتائج کا تصور کر سکتا تھا، اس منصوبے کو آسان پیسے والے کریک پاٹس کا ایک دلخراش خواب سمجھا جاتا تھا۔

"مالیاتی مقناطیسیت جو ایک نسل پہلے شروع ہوئی تھی، ہزاروں چھوٹی اور بعض اوقات غیر موثر طریقے سے منظم کمپنیوں کو بڑے اور مسابقت کو کچلنے والے امتزاج کی طرف راغب کرنے کے لیے، اس خوش کن کاروباری بحری قزاق جان ڈبلیو گیٹس کے آلات کے ذریعے اسٹیل کی دنیا میں فعال ہو گئی تھی۔ گیٹس نے پہلے ہی امریکن اسٹیل اینڈ وائر کمپنی کو چھوٹے خدشات کی ایک زنجیر سے نکالا تھا، اور مورگن امریکن کمپنی نے مل کر اسٹیل اور مورگن کمپنی بنائی تھی۔ برج کمپنیاں مورگن کے دو اور خدشات تھے، اور مور برادرز نے 'امریکن' گروپ —ٹن پلیٹ، اسٹیل ہوپ، شیٹ اسٹیل —اور نیشنل اسٹیل کمپنی بنانے کے لیے میچ اور کوکی کے کاروبار کو ترک کر دیا تھا۔

"لیکن اینڈریو کارنیگی کے بہت بڑے عمودی ٹرسٹ کی طرف سے، ایک ٹرسٹ جس کی ملکیت اور ترپین شراکت داروں کے ذریعہ چلایا جاتا ہے، وہ دوسرے مجموعے تھے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

پکایونے وہ اپنے دل کے مواد کے ساتھ مل سکتے ہیں لیکن ان میں سے تمام کارنیگی تنظیم میں کوئی کمی نہیں کر سکتے تھے، اور مورگن کو یہ معلوم تھا۔

"سنکی بوڑھے سکاٹ کو بھی یہ معلوم تھا۔ اسکیبو کی شاندار بلندیوں سے قلعہ جو اس نے دیکھا تھا، پہلے تفریح کے ساتھ اور پھر ناراضگی کے ساتھ، مورگن کی چھوٹی کمپنیوں کی جانب سے اس کے کاروبار میں کمی کی کوشش کی۔ جب کوششیں بہت دلیر ہو گئیں، تو کارنیگی کے مزاج کا ترجمہ غصے اور انتقام میں ہو گیا۔ اس نے اپنے حریفوں کی ملکیت والی ہر مل کو نقل کرنے کا فیصلہ کیا۔ اب تک، اسے تار، پائپ، ہوپس، یا شیٹ میں کوئی دلچسپی نہیں تھی۔ اس کے بجائے، وہ ایسی کمپنیوں کو خام سٹیل بیچنے اور انہیں جس شکل میں چاہے کام کرنے دینے پر راضی تھا۔ اب، شواب کو اپنے سربراہ اور قابل لیفٹیننٹ کے طور پر، اس نے اپنے دشمنوں کو دیوار تک پہنچانے کا منصوبہ بنایا۔

"چنانچہ یہ تھا کہ چارلس ایم شواب کی تقریر میں، مورگن نے اپنے امتزاج کے مسئلے کا جواب دیکھا۔ کارنیگی کے بغیر ایک ٹرسٹ — ان سب میں سے بڑا — کوئی بھروسہ نہیں ہو گا، ایک بیر کی کھیر، جیسا کہ ایک مصنف نے کہا، بیر کے بغیر۔

"شواب کی 12 دسمبر 1900 کی رات کی تقریر میں بلاشبہ اس بات کا اندازہ لگایا گیا تھا، اگرچہ یہ عہد نہیں تھا کہ کارنیگی کے وسیع ادارے کو مورگن کے خیمے کے نیچے لایا جا سکتا ہے۔ اس نے اسٹیل کے عالمی مستقبل، کارکردگی کے لیے تنظیم نو، تخصص، ناکامی اور ناکامی کی کوششوں کے خاتمے کی بات کی۔ ایسک ٹریفک میں معیشتیں، اوور ہیڈ اور انتظامی محکموں میں معیشتیں، غیر ملکی منڈیوں پر قبضہ کرنا۔

"اس سے زیادہ، اس نے ان میں سے بکنیرز کو بتایا جس میں ان کی روایتی قزاقی کی غلطیاں رکھی گئی ہیں۔ اس نے اندازہ لگایا کہ ان کے مقاصد، اجارہ داریاں بنانا، قیمتیں بڑھانا، اور اپنے آپ کو مراعات سے باہر موٹا منافع ادا کرنا تھا۔
شواب نے اپنے دلی انداز میں اس نظام کی مذمت کی۔ اس نے اپنے سننے والوں کو بتایا کہ اس طرح کی پالیسی کی کم اندیشی اس حقیقت میں ہے کہ اس نے مارکیٹ کو اس دور میں محدود کر دیا جب ہر چیز توسیع کے لیے پکار رہی تھی۔ اسٹیل کی قیمت کو سستا کرنے سے، اس نے دلیل دی، ایک ہمیشہ پھیلتی ہوئی مارکیٹ بنائی جائے گی۔ اسٹیل کے مزید استعمال وضع کیے جائیں گے، اور عالمی تجارت کا ایک اچھا حصہ حاصل کیا جا سکے گا۔ دراصل، اگرچہ وہ اسے نہیں جانتا تھا، شواب جدید بڑے پیمانے پر پیداوار کا رسول تھا۔

"چنانچہ یونیورسٹی کلب میں رات کا کھانا اختتام کو پہنچا۔ مورگن گھر چلا گیا، شواب کی گلابی پیشین گوئیوں کے بارے میں سوچنے کے لیے۔ شواب 'وی اینڈرا کارنیگی' کے لیے اسٹیل کا کاروبار چلانے کے لیے واپس پٹسبرگ چلا گیا، جب کہ گیری اور باقی اپنے اسٹاک ٹکرز پر واپس چلے گئے، تاکہ اگلے اقدام کی توقع میں گھومنے لگے۔

"یہ آنے میں زیادہ دیر نہیں ہوئی تھی۔ مورگن کو دعوت ہضم کرنے میں تقریبا ایک ہفتہ لگا وجہ شواب نے اس کے سامنے رکھی تھی۔ جب اس نے خود کو یقین دلایا کہ نہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

مالی بدہضمی کا نتیجہ تھا، اس نے شواب کو بھیجا —اور اس نوجوان کو اس کی بجائے بے چین پایا۔ مسٹر کارنیگی، شواب نے اشارہ کیا، ہو سکتا ہے کہ وہ اسے پسند نہ کریں اگر انہیں معلوم ہو کہ ان کی قابل اعتماد کمپنی کے صدر شہنشاہ وال سٹریٹ کے ساتھ چھیڑ چھاڑ کر رہے ہیں، وہ گلی جس پر کارنیگی کو کبھی نہ چلنے کا عزم کیا گیا تھا۔ اس کے بعد جان ڈبلیو گیٹس کی طرف سے یہ تجویز پیش کی گئی کہ اگر شواب فلاڈیلفیا کے بیلیو ہوٹل میں 'ہو گیا' تو جے پی مورگن بھی وہاں 'ہو سکتا ہے'۔ جب شواب پہنچا، تاہم، مورگن اپنے نیویارک کے گھر میں تکلیف سے بیمار تھا، اور اس لیے، بڑے آدمی کی زبردست دعوت پر، شواب نیویارک گیا اور خود کو فنانسر کی لائبریری کے دروازے پر پیش کیا۔

"اب کچھ معاشی تاریخ دانوں نے یہ عقیدہ ظاہر کیا ہے کہ ڈرامے کے آغاز سے آخر تک اسٹیج اینڈریو کارنیگی نے ترتیب دیا تھا- کہ شواب کے لیے عشائیہ، مشہور تقریر، شواب اور منی کنگ کے درمیان اتوار کی رات کی کانفرنس، کینی اسکاٹ کی طرف سے ترتیب دی گئی تقریبات تھیں۔ حقیقت اس کے بالکل برعکس ہے۔ جیسا کہ اینڈریو کو بلایا گیا تھا، وہ بیچنے کی پیشکش کو سنیں گے، خاص طور پر مردوں کے ایک گروپ کو جسے اینڈریو نے اپنے ساتھ کانفرنس میں لے لیا، اپنی بینڈ رائٹنگ میں، تانبے کی پلیٹ کی چھ شیٹس، جو اس کے ذہن میں اسٹیل کی ہر نئی کمپنی کے لیے ضروری ہے کہ وہ اسٹیل کمپنی کے لیے ضروری کمائی کی صلاحیت رکھتا ہو۔

"چار آدمی ساری رات ان اعداد و شمار پر غور کرتے رہے۔ مورگن، رقم کے الہی حق میں اپنے یقین میں ثابت قدم ہے۔ اس کے ساتھ اس کا بزرگ ساتھی رابرٹ بیکن تھا جو ایک عالم اور شریف آدمی تھا۔ تیسرا جان ڈبلیو گیٹس تھا جسے مورگن نے جواری کے طور پر لعن طعن کیا اور ایک آلے کے طور پر استعمال کیا۔ چوتھا شواب تھا، جو اس وقت زندہ رہنے والے مردوں کے کسی بھی گروپ سے زیادہ اسٹیل بنانے اور بیچنے کے عمل کے بارے میں جانتا تھا۔ اس پوری کانفرنس کے دوران، پٹسبرگ کے اعداد و شمار پر کبھی سوال نہیں کیا گیا۔ اگر اس نے کہا کہ ایک کمپنی کی اتنی قیمت ہے، تو اس کی قیمت اتنی تھی اور زیادہ نہیں۔ وہ بھی اس بات پر اصرار کر رہا تھا کہ اس مجموعہ میں صرف ان خدشات کو شامل کیا جائے جنہیں اس نے نامزد کیا تھا۔ اس نے ایک ایسی کارپوریشن کا تصور کیا تھا جس میں کوئی نقل نہیں ہوگی، یہاں تک کہ ان دوستوں کے لالچ کو پورا کرنے کے لیے بھی نہیں جو اپنی کمپنیوں کو مورگن کے وسیع کندھوں پر اتارنا چاہتے تھے۔ اس طرح اس نے ڈیزائن کے لحاظ سے بہت سے بڑے خدشات کو چھوڑ دیا جن پر وال سٹریٹ کے والروسز اور کارپینٹرز نے بھوکی آنکھیں ڈالی تھیں۔

"جب صبح ہوئی تو مورگن نے اٹھ کر اپنی پیٹھ سیدھی کی۔ صرف ایک سوال رہ گیا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"

کیا آپ سوچتے ہیں کہ آپ اینڈریو کارنیگی کو بیچنے پر آمادہ کر سکتے ہیں؟ 'اس نے پوچھا۔

'"میں کوشش کر سکتا ہوں،' شواب نے کہا۔

'"اگر آپ اسے بیچنے کے لیے حاصل کر سکتے ہیں، تو میں معاملہ اٹھاؤں گا،' مورگن نے کہا۔

"اب تک تو بہت اچھا ہے۔ لیکن کیا کارنیگی فروخت کرے گا؟ وہ کتنا مطالبہ کرے گا؟

(شواب نے $320,000,000 کے بارے میں سوچا)۔ وہ کس چیز میں ادائیگی کرے گا؟ عام

یا ترجیحی اسٹاک؟ بانڈز؟ کیش؟ کوئی بھی ایک ارب ڈالر کا تہائی اکٹھا نہیں کر سکا
نقد میں

"جنوری میں سینٹ لوئس کے ٹھنڈ کریکنگ ہیتھ پر گولف کا کھیل تھا۔

اینڈریو ویسٹ چیسٹر میں لنکس، اینڈریو کے خلاف سویٹر میں بنڈل کے ساتھ

ٹھنڈا، اور چارلی اپنی روح کو برقرار رکھنے کے لیے، ہمیشہ کی طرح خوش دلی سے بات کر رہا ہے۔ لیکن کوئی لفظ نہیں۔

کاروبار کا تذکرہ اس وقت تک ہوتا رہا جب تک کہ جوڑی آرام دہ گرمجوشی میں بیٹھ نہ جائے۔

کارنیگی کاٹیج مشکل سے۔ پھر اسی قائل مزاج کے ساتھ جو تھا۔

یونیورسٹی کلب میں اسّی کروڑ پتیوں کو ہپناٹائز کر کے شواب نے انڈیل دیا۔

آرام سے ریٹائرمنٹ کے شاندار وعدے، بوڑھوں کو مطمئن کرنے کے لیے کروڑوں کے بے شمار وعدے۔

انسان کی سماجی خواہشات کارنیگی نے سر تسلیم خم کیا، کاغذ کی پرچی پر ایک شکل لکھی،

اس نے اسے شواب کے حوالے کیا اور کہا، 'ٹھیک ہے، ہم یہی بیچیں گے۔'

"یہ اعداد و شمار تقریبا $400,000,000 ڈالر تھے، اور لے کر پہنچ گئے تھے۔

$320,000,000 کا ذکر شواب نے بنیادی شخصیت کے طور پر کیا، اور اس میں اضافہ

$80,000,000 پچھلے دو سالوں میں بڑھی ہوئی سرمائے کی قدر کی نمائندگی کرنے کے لیے۔

"بعد میں، ایک ٹرانس اٹلانٹک لائنر کے ڈیک پر، سکاٹس مین نے افسوس سے کہا

مورگن، 'کاش میں آپ سے $100,000,000 مزید مانگتا۔'

'"اگر آپ نے اسے مانگا ہوتا تو آپ کو خوشی سے مل جاتا۔

****

"یقینا ایک ہنگامہ برپا تھا۔ ایک برطانوی نمائندے نے کیبل کیا کہ

غیر ملکی اسٹیل کی دنیا اس عظیم امتزاج سے 'حیران' تھی۔ صدر ہیڈلی،

Yale کے، نے اعلان کیا کہ جب تک کہ ٹرسٹ کو ریگولیٹ نہیں کیا جاتا ملک 'ایک' کی توقع کر سکتا ہے۔

اگلے پچیس سالوں میں واشنگٹن میں شہنشاہ۔ ہیرا پھیری کرنے والا، کینی، عوام میں نئے اسٹاک کو ہٹانے کے اپنے کام پر لیکن وہ قابل اسٹاک

چلا گیا۔

بھرپور طریقے سے کہ تمام اضافی پانی -جس کا تخمینہ تقریباً $600,000,000 ہے-

پلک جھپکتے میں جذب ہو گیا. تو کارنیگی کے پاس لاکھوں اور مورگن تھے۔

سنڈیکیٹ کے پاس اپنی تمام 'پریشانی' اور تمام 'لڑکوں' کے لیے گیٹس سے لے کر $62,000,000 ڈالر تھے۔

گیری، ان کے لاکھوں تھے۔

****

Machine Translated by Google

"اڑتیس سالہ شواب کو اس کا صلہ ملا۔ اسے نئی کارپوریشن کا صدر بنا دیا گیا اور 1930تک اس کا کنٹرول رہا۔"

"بگ بزنس" کی ڈرامائی کہانی جو آپ نے ابھی ختم کی ہے، اس کتاب میں شامل کی گئی ہے، کیونکہ یہ اس طریقہ کار کی ایک بہترین مثال ہے جس کے ذریعے خواہش کو اس کے جسمانی مساوی میں منتقل کیا جا سکتا ہے!

میں تصور کرتا ہوں کہ کچھ قارئین اس بیان پر سوال اٹھائیں گے کہ محض، غیر محسوس DESIREکو اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ بلاشبہ کچھ لوگ کہیں گے، "آپ کسی چیز کو کسی چیز میں تبدیل نہیں کر سکتے!" اس کا جواب ریاستہائے متحدہ اسٹیل کی کہانی میں ہے۔

وہ دیو ہیکل تنظیم ایک آدمی کے ذہن میں بنی تھی۔ کی طرف سے منصوبہ جس ادارے کو سٹیل ملز فراہم کی گئیں جس نے اسے مالی استحکام دیا اسی آدمی کے ذہن میں پیدا ہوا۔ اس کا ایمان، اس کی خواہش، اس کی تخیل، اس کی استقامت وہ حقیقی اجزاء تھے جو ریاستہائے متحدہ اسٹیل میں داخل ہوئے۔ کارپوریشن کی طرف سے حاصل کردہ سٹیل ملز اور مکینیکل آلات، قانونی وجود میں لانے کے بعد، واقعاتی تھے، لیکن محتاط تجزیہ کرنے سے یہ حقیقت سامنے آئے گی کہ کارپوریشن کے ذریعے حاصل کی گئی جائیدادوں کی تخمینہ شدہ قیمت میں تخمینہ لگ بھگ چھ سو ملین کا اضافہ ہوا ہے، جس کے تحت انتظامیہ نے ان کو ایک ملین ڈالر کی رقم دی ہے۔

دوسرے لفظوں میں، چارلس ایم شواب کا آئیڈیا، اس کے علاوہ وہ ایمان جس کے ساتھ وہ اسے جے پی مورگن اور دوسروں کے ذہنوں تک پہنچایا، تقریباً $600,000,000کے منافع کے لیے مارکیٹ کیا گیا۔ کسی ایک IDEAکے لیے کوئی معمولی رقم نہیں!

ان چند مردوں کے ساتھ کیا ہوا جنہوں نے اس لین دین سے حاصل ہونے والے لاکھوں ڈالر کے منافع میں سے اپنا حصہ لیا، وہ معاملہ ہے جس سے ہمیں اب کوئی سروکار نہیں ہے۔ حیران کن کارنامے کی اہم خصوصیت یہ ہے کہ یہ اس کتاب میں بیان کیے گئے فلسفے کی درستگی کا ناقابل تردید ثبوت فراہم کرتا ہے، کیونکہ یہ فلسفہ اس سارے لین دین کی تپش اور اوندھا تھا۔ مزید برآں، فلسفے کی عملییت اس حقیقت سے قائم ہوئی ہے کہ یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن نے ترقی کی، اور امریکہ کی سب سے امیر اور طاقتور کارپوریشنوں میں سے ایک بن گئی، جس میں ہزاروں لوگوں کو روزگار ملا، اسٹیل کے نئے استعمال تیار کیے گئے، اور نئی منڈیاں کھولیں۔ اس طرح ثابت ہوتا ہے کہ $600,000,000منافع میں جو Schwab IDEAنے حاصل کیا تھا۔

دولت سوچ کی شکل میں شروع ہوتی ہے!
رقم صرف اس شخص کی طرف سے محدود ہے جس کے ذہن میں یہ سوچ ہے۔
تحریک میں ڈال دیا جاتا ہے. ایمان حدود کو دور کرتا ہے! جب آپ ہوں تو یہ یاد رکھیں

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

زندگی کے ساتھ جو کچھ بھی ہو اس کے ساتھ سودا کرنے کے لیے تیار ہوں جو آپ اس راستے سے گزرنے کی قیمت کے طور پر پوچھتے ہیں۔

یاد رکھیں، یہ بھی کہ وہ شخص جس نے ریاستہائے متحدہ اسٹیل کارپوریشن بنائی، اس وقت عملی طور پر نامعلوم تھا۔ وہ محض اینڈریو کارنیگی کا "مین فرائیڈے" تھا یہاں تک کہ اس نے اپنے مشہور آئیڈیا کو جنم دیا۔ اس کے بعد وہ تیزی سے طاقت، شہرت اور دولت کے مقام پر پہنچ گیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کوئی پابندیاں نہیں ہیں۔

ان کے علاوہ دماغ کے لیے

ہم تسلیم کرتے ہیں۔

غربت اور امیری دونوں ہی ہیں۔

سوچ کی اولاد

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 4

خودکار تجویز

تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنے کا ذریعہ

دولت کی طرف تیسرا قدم

AUTO-SUGGESTIONایک اصطلاح ہے جو تمام تجاویز اور خود زیر انتظام تمام محرکات پر لاگو ہوتی ہے جو پانچ حواس کے ذریعے کسی کے ذہن تک پہنچتی ہے۔ دوسرے طریقے سے بیان کیا گیا، خودکار تجویز خود تجویز ہے۔ یہ دماغ کے اس حصے کے درمیان رابطے کی ایجنسی ہے جہاں شعوری سوچ ہوتی ہے، اور جو لاشعوری ذہن کے لیے عمل کی نشست کا کام کرتی ہے۔

غالب خیالات کے ذریعے جو کسی کو شعوری ذہن میں رہنے کی اجازت دیتا ہے ، (چاہے یہ خیالات منفی ہوں یا مثبت، غیر ضروری ہیں)، خودکار تجویز کا اصول رضاکارانہ طور پر لاشعور دماغ تک پہنچتا ہے اور اسے ان خیالات سے متاثر کرتا ہے۔

کوئی سوچ، خواہ وہ منفی ہو یا مثبت، خود کار تجویز کے اصول کی مدد کے بغیر، آسمان سے اٹھائے گئے خیالات کے استثناء کے بغیر، شعوری ذہن میں داخل ہو سکتا ہے۔ مختلف طریقے سے بیان کیا گیا، تمام حواس کے تاثرات جو پانچ حواس کے ذریعے سمجھے جاتے ہیں، ہوش میں سوچنے والے ذہن کے ذریعے روکے جاتے ہیں، اور یا تو لاشعوری ذہن میں منتقل کیے جا سکتے ہیں، یا اپنی مرضی سے مسترد کر دیے جاتے ہیں۔ شعوری فیکلٹی، لہذا، لاشعور کے نقطہ نظر کے لیے ایک بیرونی محافظ کے طور پر کام کرتی ہے۔

قدرت نے انسان کو اتنا بنایا ہے کہ اس کا مکمل کنٹرول ہے۔

مادّہ جو اُس کے لاشعور دماغ تک پہنچتا ہے، اُس کے پانچ حواس کے ذریعے، حالانکہ اِس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ اِس بیان کو سمجھا جائے کہ انسان ہمیشہ اِس کنٹرول کا استعمال کرتا ہے۔ زیادہ تر مثالوں میں، وہ اس کا استعمال نہیں کرتا، جس سے یہ واضح ہوتا ہے کہ کیوں بہت سے لوگ غربت میں زندگی گزارتے ہیں۔

یاد کریں کہ لاشعوری ذہن کے بارے میں کیا کہا گیا ہے جو ایک زرخیز باغ کی جگہ سے مشابہت رکھتا ہے، جس میں جڑی بوٹیوں کی کثرت ہوگی، اگر اس میں زیادہ مطلوبہ فصلوں کے بیج نہ بوئے جائیں۔ AUTO-SUGGESTIONکنٹرول کی وہ ایجنسی ہے جس کے ذریعے ایک فرد رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعوری ذہن کو تخلیقی نوعیت کے خیالات پر کھانا کھلا سکتا ہے، یا نظر انداز کر کے، تخریبی نوعیت کے خیالات کو ذہن کے اس بھرپور باغ میں جانے کی اجازت دے سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

آپ کو ہدایت دی گئی تھی، باب میں بیان کردہ چھ مراحل میں سے آخری میں
خواہش، پیسے کے لیے اپنی خواہش کا تحریری بیان روزانہ دو بار بلند آواز میں پڑھیں، اور خود کو پہلے سے ہی رقم کے قبضے میں دیکھیں اور محسوس کریں! ان ہدایات پر عمل کرتے ہوئے، آپ اپنی خواہش کے مقصد کو مکمل ایمان کے جذبے کے ساتھ براہ راست اپنے تحت الشعور دماغ تک پہنچاتے ہیں۔

اس طریقہ کار کو دہرانے کے ذریعے، آپ رضاکارانہ طور پر سوچنے کی عادتیں پیدا کرتے ہیں جو خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی آپ کی کوششوں کے لیے سازگار ہیں۔

باب دو میں بیان کردہ ان چھ مراحل پر واپس جائیں، اور آگے بڑھنے سے پہلے انہیں بہت احتیاط سے پڑھیں۔
پھر (جب آپ اس کی طرف آتے ہیں)، اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی تنظیم کے لیے دی گئی چار ہدایات کو بہت غور سے پڑھیں، جو کہ منظم منصوبہ بندی کے باب میں بیان کی گئی ہیں۔ ہدایات کے ان دو مجموعوں کا اس سے موازنہ کرنے سے جو خودکار تجویز پر بیان کی گئی ہیں، آپ یقیناً دیکھیں گے کہ ہدایات میں خودکار تجویز کے اصول کا اطلاق شامل ہے۔

لہٰذا، اپنی خواہش کے بیان کو بلند آواز سے پڑھتے وقت یاد رکھیں (جس کے ذریعے آپ "رقم کے شعور" کو فروغ دینے کی کوشش کر رہے ہیں)، کہ الفاظ کے محض پڑھنے کا کوئی نتیجہ نہیں ہے- جب تک کہ آپ جذبات، یا احساس کو اپنے الفاظ کے ساتھ نہ ملا دیں۔ اگر آپ ایمل کوؤ کے مشہور فارمولے کو دس لاکھ بار دہراتے ہیں، "دن بہ دن، ہر طرح سے، میں بہتر سے بہتر ہوتا جا رہا ہوں،" جذبات اور ایمان کو اپنے الفاظ کے ساتھ ملائے بغیر، آپ کو کوئی مطلوبہ نتائج نہیں ملیں گے۔ آپ کا لاشعوری ذہن صرف ان خیالات کو پہچانتا اور ان پر عمل کرتا ہے جو جذبات یا احساس کے ساتھ اچھی طرح سے ملے ہوئے ہیں۔

یہ ایک ایسی اہمیت کی حقیقت ہے جو عملی طور پر ہر باب میں دہرانے کی ضمانت دیتا ہے، کیونکہ اس کی سمجھ میں کمی ہی بنیادی وجہ ہے جو لوگ خودکار تجویز کے اصول کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں، ان کے مطلوبہ نتائج نہیں ملتے ہیں۔

سادہ، غیر جذباتی الفاظ لاشعور دماغ پر اثر انداز نہیں ہوتے۔ آپ کو اس وقت تک کوئی قابل تعریف نتائج نہیں ملیں گے جب تک کہ آپ خیالات، یا بولے گئے الفاظ کے ساتھ اپنے لا شعوری دماغ تک پہنچنا نہیں سیکھیں گے جن کو یقین کے ساتھ اچھی طرح سے جذباتی کیا گیا ہے۔

حوصلہ شکنی نہ کریں، اگر آپ پہلی بار ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو اپنے جذبات کو کنٹرول اور ہدایت نہیں کر سکتے۔ یاد رکھیں، کچھ کے لیے کچھ نہیں جیسا کوئی امکان نہیں ہے۔ آپ کے لاشعوری ذہن تک پہنچنے اور اس پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت ہے، اور آپ کو وہ قیمت ادا کرنی ہوگی۔ آپ دھوکہ نہیں دے سکتے، چاہے آپ ایسا کرنا چاہیں۔ آپ کے لاشعور دماغ پر اثر انداز ہونے کی صلاحیت کی قیمت اصولوں کو لاگو کرنے میں لازوال استقامت ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

یہاں بیان کیا. آپ کم قیمت پر مطلوبہ صلاحیت پیدا نہیں کر سکتے۔ آپ کو، اور آپ کو اکیلے، یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ جس انعام کے لیے آپ کوشش کر رہے ہیں ("پیسے کا شعور")، وہ قیمت ہے یا نہیں، جس کی قیمت آپ کو کوشش میں ادا کرنی ہوگی۔

صرف حکمت اور "چالاکی"، پیسے کو اپنی طرف متوجہ اور برقرار نہیں رکھ سکے گی، سوائے چند انتہائی نایاب مثالوں کے، جہاں اوسط کا قانون ان ذرائع کے ذریعے پیسے کی کشش کے حق میں ہے۔ یہاں بیان کردہ رقم کو اپنی طرف متوجہ کرنے کا طریقہ اوسط کے قانون پر منحصر نہیں ہے۔ اس کے علاوہ، طریقہ کوئی پسندیدہ ادا نہیں کرتا. یہ ایک شخص کے لیے اتنا ہی مؤثر طریقے سے کام کرے گا جتنا دوسرے کے لیے۔ جہاں ناکامی کا تجربہ ہوتا ہے، یہ فرد ہے، طریقہ نہیں، جو ناکام ہوا ہے۔ اگر آپ کوشش کرتے ہیں اور ناکام ہوجاتے ہیں تو، ایک اور کوشش کریں، اور ایک اور کوشش کریں، جب تک کہ آپ کامیاب نہ ہوں۔

خودکار تجویز کے اصول کو استعمال کرنے کی آپ کی قابلیت کا انحصار بہت حد تک کسی دی گئی خواہش پر توجہ مرکوز کرنے کی آپ کی صلاحیت پر ہوگا جب تک کہ یہ خواہش جلنے والا جنون نہ بن جائے۔

جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل کے سلسلے میں ہدایات پر عمل کرنا شروع کریں گے، تو آپ کے لیے ارتکاز کے اصول کو استعمال کرنا ضروری ہوگا۔

آئیے یہاں ارتکاز کے موثر استعمال کے لیے تجاویز پیش کرتے ہیں۔ جب آپ چھ مراحل میں سے پہلے کو انجام دینے لگتے ہیں، جو آپ کو ہدایت دیتا ہے کہ "اپنے ذہن میں صحیح رقم جو آپ چاہتے ہیں،" اس رقم کے بارے میں اپنے خیالات کو ارتکاز کے ذریعے، یا توجہ مرکوز کرتے ہوئے، آنکھیں بند کر کے رکھیں، جب تک کہ آپ واقعی رقم کی ظاہری شکل کو نہ دیکھ لیں۔ ہر دن کم از کم ایک بار ایسا کریں۔ جیسا کہ آپ ان مشقوں سے گزریں گے، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں، اور خود کو حقیقت میں پیسے کے قبضے میں دیکھیں!

یہاں ایک سب سے اہم حقیقت یہ ہے کہ لاشعوری ذہن کسی بھی احکامات کو مکمل ایمان کے جذبے کے ساتھ لیتا ہے، اور ان احکامات پر عمل کرتا ہے، حالانکہ احکامات کو اکثر بار بار دہرانا پڑتا ہے ، اس سے پہلے کہ وہ لاشعوری ذہن کی طرف سے تشریح کی جائے۔
پچھلے بیان کے بعد، اپنے لاشعور دماغ پر ایک بالکل جائز "ٹرک" کھیلنے کے امکان پر غور کریں، اسے یقین دلاتے ہوئے، کیونکہ آپ اس پر یقین رکھتے ہیں، کہ آپ کے پاس اتنی رقم ہونی چاہیے جس کا آپ تصور کر رہے ہیں، کہ یہ رقم پہلے ہی آپ کے دعوے کا انتظار کر رہی ہے، کہ لاشعوری ذہن آپ کو پیسے حاصل کرنے کے لیے عملی منصوبے آپ کے حوالے کرے۔

پچھلے پیراگراف میں تجویز کردہ سوچ کو اپنے حوالے کریں۔
تخیل، اور دیکھیں کہ آپ کا تخیل کیا بنا سکتا ہے، یا کرے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

آپ کی خواہش کی تبدیلی کے ذریعے رقم جمع کرنے کے عملی منصوبے۔

کسی خاص منصوبے کا انتظار نہ کریں، جس کے ذریعے آپ اس رقم کے بدلے میں خدمات یا تجارتی سامان کا تبادلہ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں جو آپ تصور کر رہے ہیں، لیکن ایک ہی وقت میں اپنے آپ کو پیسے کے قبضے میں دیکھنا شروع کریں، اس دوران آپ کا لا شعوری ذہن اس منصوبے کو، یا آپ کی ضرورت کے منصوبوں کے حوالے کر دے گا۔ ان منصوبوں کے لیے ہوشیار رہیں، اور جب وہ ظاہر ہوں تو انہیں فوری طور پر عملی جامہ پہنائیں۔ جب منصوبے ظاہر ہوں گے، تو وہ ممکنہ طور پر چھٹی حس کے ذریعے آپ کے ذہن میں "انسپائریشن" کی شکل میں "چمک" جائیں گے۔ اس الہام کو براہ راست "ٹیلیگرام" یا لامحدود انٹیلی جنس کا پیغام سمجھا جا سکتا ہے۔ اس کے ساتھ احترام کے ساتھ سلوک کریں، اور جیسے ہی آپ اسے حاصل کریں اس پر عمل کریں۔

ایسا کرنے میں ناکامی آپ کی کامیابی کے لیے مہلک ثابت ہوگی۔
چھ مراحل میں سے چوتھے میں، آپ کو ہدایت کی گئی تھی کہ "ایک یقینی منصوبہ بنائیں اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے، اور فوری طور پر اس منصوبے کو عملی جامہ پہنانے کے لیے شروع کریں۔" آپ کو اس ہدایت پر عمل کرنا چاہیے جیسا کہ پچھلے پیراگراف میں بیان کیا گیا ہے۔ خواہش کی تبدیلی کے ذریعے رقم جمع کرنے کا منصوبہ بناتے وقت اپنی "وجہ" پر بھروسہ نہ کریں۔ آپ کی وجہ ناقص ہے۔

مزید یہ کہ، آپ کی استدلال کی فیکلٹی سست ہو سکتی ہے، اور، اگر آپ اپنی خدمت کے لیے پوری طرح اس پر انحصار کرتے ہیں، تو یہ آپ کو مایوس کر سکتا ہے۔
جب آپ جو رقم جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں اس کا تصور کرتے ہوئے، (بند آنکھوں کے ساتھ) اپنے آپ کو خدمت پیش کرتے ہوئے، یا اس رقم کے بدلے میں جو سامان آپ دینا چاہتے ہیں اسے فراہم کرتے ہوئے دیکھیں۔ یہ اہم ہے!

ہدایات کا خلاصہ

حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ علم کی دلجوئی کرتے ہیں۔ یہ بھی اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ اس مضمون کے طالب علم ہیں۔ اگر آپ صرف ایک طالب علم ہیں، تو اس بات کا امکان ہے کہ آپ بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں جو آپ نہیں جانتے تھے، لیکن آپ صرف عاجزی کا رویہ اختیار کر کے سیکھیں گے۔ اگر آپ کچھ ہدایات پر عمل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں لیکن نظر انداز کرتے ہیں، یا دوسروں پر عمل کرنے سے انکار کرتے ہیں- تو آپ ناکام ہو جائیں گے! تسلی بخش نتائج حاصل کرنے کے لیے، آپ کو ایمان کے جذبے کے ساتھ تمام ہدایات پر عمل کرنا چاہیے۔

دوسرے باب میں چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات کو اب خلاصہ کیا جائے گا، اور اس باب میں شامل اصولوں کے ساتھ ملایا جائے گا، اس طرح:

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

سب سے پہلے کسی پرسکون جگہ پر جائیں (ترجیحا طور پر رات کے وقت بستر پر) جہاں آپ پریشان یا رکاوٹ نہ ہوں، آنکھیں بند کریں، اور بلند آواز سے دہرائیں، (تاکہ آپ خود اپنی باتیں سن سکیں) اس رقم کا تحریری بیان جو آپ جمع کرنا چاہتے ہیں، اس کے جمع کرنے کے لیے وقت کی حد، اور اس خدمت یا سامان کی تفصیل جو آپ رقم کی واپسی میں دینا چاہتے ہیں۔ جیسا کہ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں، اپنے آپ کو پہلے سے ہی رقم کے قبضے میں دیکھیں۔

مثال کے طور پر:- فرض کریں کہ آپ کا ارادہ ہے کہ آپ پہلی جنوری تک $50,000 جمع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، اس سے پانچ سال بعد، آپ رقم کے بدلے، سیلز مین کی صلاحیت میں ذاتی خدمات دینے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ آپ کے مقصد کے بارے میں آپ کا تحریری بیان درج ذیل سے ملتا جلتا ہونا چاہئے: "جنوری 19 کے پہلے دن تک، میرے پاس ہو جائے گا۔

$50,000، جو وقفے وقفے سے وقتاً فوقتاً مختلف رقموں میں میرے پاس آئیں گے۔

"اس رقم کے بدلے میں میں سب سے زیادہ موثر سروس دوں گا جس کے میں اہل ہوں، پوری ممکنہ مقدار اور سروس کا بہترین ممکنہ معیار سیلز مین کی حیثیت سے پیش کروں گا (اس سروس یا تجارتی سامان کی وضاحت کریں جس کو آپ فروخت کرنا چاہتے ہیں)۔

"مجھے یقین ہے کہ یہ رقم میرے پاس ہو گی۔ میرا ایمان اتنا مضبوط ہے کہ اب میں اس رقم کو اپنی آنکھوں کے سامنے دیکھ سکتا ہوں، میں اسے اپنے ہاتھوں سے چھو سکتا ہوں۔ یہ اب اس وقت مجھے منتقل کرنے کا انتظار کر رہا ہے، اور اس تناسب سے کہ میں اس کے بدلے میں جو خدمت کرنا چاہتا ہوں اسے فراہم کرتا ہوں۔ میں ایک ایسے منصوبے کا انتظار کر رہا ہوں جس کے ذریعے یہ رقم جمع ہو جائے، اور مجھے یہ رقم کب مل جائے گی۔"

دوسرا۔ اس پروگرام کو رات اور صبح دہرائیں جب تک کہ آپ دیکھ نہ لیں، (اپنے تصور میں) وہ رقم جو آپ جمع کرنا چاہتے ہیں۔

تیسرا اپنے بیان کی ایک تحریری کاپی رکھیں جہاں آپ اسے رات اور صبح دیکھ سکتے ہیں، اور اسے ریٹائر ہونے سے پہلے، اور اٹھنے پر اس وقت تک پڑھیں جب تک کہ یہ حفظ نہ ہوجائے۔

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں، کہ آپ درخواست دے رہے ہیں۔
آپ کے لاشعوری ذہن کو احکامات دینے کے مقصد کے لیے خودکار تجویز کا اصول۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ آپ کا لاشعور دماغ کام کرے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

صرف ان ہدایات پر جو جذباتی ہو، اور "احساس" کے ساتھ اس کے حوالے کر دی جائیں۔ ایمان جذبات میں سب سے مضبوط، اور سب سے زیادہ نتیجہ خیز ہے۔ ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات پر عمل کریں۔

یہ ہدایات، شروع میں، خلاصہ لگ سکتی ہیں. یہ آپ کو پریشان نہ ہونے دیں۔ ہدایات پر عمل کریں، چاہے وہ ابتدائی طور پر کتنی ہی تجریدی یا غیر عملی کیوں نہ ہوں۔ وہ وقت جلد ہی آئے گا، اگر آپ جیسا کہ آپ کو ہدایت کی گئی ہے، روح اور عمل میں کریں، جب آپ پر قدرت کی ایک پوری نئی کائنات آشکار ہوگی۔

تمام نئے خیالات کے سلسلے میں شکوک و شبہات تمام انسانوں کی خصوصیت ہے۔ لیکن اگر آپ بیان کردہ ہدایات پر عمل کرتے ہیں، تو جلد ہی آپ کے شکوک و شبہات کو یقین سے بدل دیا جائے گا، اور یہ، بدلے میں، جلد ہی مکمل ایمان میں تبدیل ہو جائے گا۔ پھر آپ اس مقام پر پہنچ چکے ہوں گے جہاں آپ واقعی کہہ سکتے ہیں، "میں اپنی قسمت کا مالک ہوں، میں اپنی روح کا کپتان ہوں!"

بہت سے فلسفیوں نے یہ بیان دیا ہے کہ انسان اپنی زمینی تقدیر کا خود مالک ہے، لیکن ان میں سے اکثر یہ بتانے میں ناکام رہے ہیں کہ وہ مالک کیوں ہے۔ اس باب میں انسان کی اپنی دنیاوی حیثیت اور خاص کر اپنی مالی حیثیت کا مالک ہونے کی وجہ پوری طرح بیان کی گئی ہے۔ انسان اپنے آپ اور اپنے ماحول کا مالک بن سکتا ہے، کیونکہ اس کے پاس اپنے تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنے کی طاقت ہے، اور اس کے ذریعے لامحدود ذہانت کا تعاون حاصل کر سکتا ہے۔

اب آپ وہ باب پڑھ رہے ہیں جو کلیدی پتھر کی نمائندگی کرتا ہے۔ اس فلسفے کا محراب۔ اگر آپ خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں تو اس باب میں دی گئی ہدایات کو سمجھنا اور استقامت کے ساتھ لاگو کرنا چاہیے۔

DESIREکو پیسے میں تبدیل کرنے کی اصل کارکردگی، ایک ایجنسی کے طور پر خودکار تجویز کا استعمال شامل ہے جس کے ذریعے کوئی بھی لاشعوری ذہن تک پہنچ سکتا ہے اور اس پر اثر انداز ہو سکتا ہے۔ دوسرے اصول صرف ٹولز ہیں جن کے ساتھ خودکار تجویز کا اطلاق ہوتا ہے۔ اس سوچ کو ذہن میں رکھیں، اور آپ، ہر وقت، اس اہم حصہ کے بارے میں آگاہ رہیں گے کہ اس کتاب میں بیان کردہ طریقوں کے ذریعے پیسہ جمع کرنے کی کوششوں میں خودکار تجویز کا اصول ادا کرنا ہے۔

ان ہدایات پر عمل کریں گویا آپ چھوٹے بچے ہیں۔ میں انجیکشن لگائیں۔ آپ کی کوششیں ایک بچے کے ایمان کا حصہ ہیں۔ مصنف نے سب سے زیادہ محتاط رہا ہے، یہ دیکھنے کے لئے کہ کوئی غیر عملی ہدایات شامل نہیں کی گئی ہیں، کیونکہ اس کی مدد کرنے کی مخلص خواہش ہے۔

پوری کتاب پڑھنے کے بعد، اس باب پر واپس آئیں، اور اس کی پیروی کریں۔
روح میں، اور عمل میں، یہ ہدایت:
پورا باب ہر رات ایک بار بلند آواز سے پڑھیں، یہاں تک کہ
آپ کو مکمل طور پر یقین ہو گیا ہے کہ اس کے اصول

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

خودکار تجویز درست ہے، کہ یہ آپ کے لیے وہ سب کچھ پورا کرے گا جس کے لیے اس کا دعویٰ کیا گیا ہے۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، ہر ایک جملے کو پنسل سے انڈر سکور کریں جو آپ کو اچھی طرح سے متاثر کرتا ہے۔

خط کے لیے دی گئی ہدایات پر عمل کریں، اور یہ اس کے لیے راستہ کھول دے گا۔
مکمل تفہیم، اور کامیابی کے اصولوں پر عبور۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

باب 5

خصوصی علم

ذاتی تجربات یا مشاہدات

دولت کی طرف چوتھا قدم

علم کی دو قسمیں ہیں۔ ایک عمومی، دوسرا خصوصی۔ عام علم، چاہے وہ مقدار یا مختلف قسم کے لحاظ سے کتنا ہی بڑا کیوں نہ ہو، پیسہ جمع کرنے میں بہت کم کام آتا ہے۔ عظیم یونیورسٹیوں کی فیکلٹیز، مجموعی طور پر، عملی طور پر عام علم کی ہر وہ شکل رکھتی ہیں جو تہذیب کو جانا جاتا ہے۔ زیادہ تر پروفیسرز کے پاس پیسے تو بہت کم ہیں یا نہیں۔

وہ علم سکھانے میں مہارت رکھتے ہیں، لیکن وہ تنظیم یا علم کے استعمال میں مہارت نہیں رکھتے۔

علم رقم کو اپنی طرف متوجہ نہیں کرے گا، جب تک کہ اسے منظم اور ذہانت کے ساتھ عملی منصوبہ بندی کے ذریعے رقم جمع کرنے کے حتمی انجام تک نہ پہنچایا جائے۔ اس حقیقت کو سمجھنے کی کمی ان لاکھوں لوگوں کے لیے الجھن کا باعث بنی ہے جو جھوٹا مانتے ہیں کہ "علم طاقت ہے"۔ یہ کچھ بھی نہیں ہے! علم صرف ممکنہ طاقت ہے۔ یہ صرف اس وقت طاقت بنتی ہے جب، اور اگر، اسے عمل کے قطعی منصوبوں میں منظم کیا جاتا ہے، اور اسے ایک یقینی انجام تک پہنچایا جاتا ہے۔

یہ "گمشدہ ربط" تمام نظام تعلیم میں جسے آج تہذیب کے نام سے جانا جاتا ہے، تعلیمی اداروں کی اپنے طلباء کو علم حاصل کرنے کے بعد اسے منظم کرنے اور استعمال کرنے کا طریقہ سکھانے میں ناکامی میں پایا جا سکتا ہے۔

بہت سے لوگ یہ فرض کرنے کی غلطی کرتے ہیں، کیونکہ ہنری فورڈ نے کیا تھا۔ لیکن تھوڑا سا "اسکولنگ"، وہ "تعلیم" کا آدمی نہیں ہے۔ جو لوگ یہ غلطی کرتے ہیں وہ ہنری فورڈ کو نہیں جانتے اور نہ ہی وہ لفظ "تعلیم" کے اصل معنی کو سمجھتے ہیں۔ یہ لفظ لاطینی لفظ "educo" سے ماخوذ ہے، جس کا مطلب ہے تعلیم دینا، نکالنا، اپنے اندر سے ترقی کرنا۔

ایک پڑھا لکھا آدمی ضروری نہیں کہ جس کے پاس کثرت ہو۔ عمومی یا خصوصی علم۔ ایک تعلیم یافتہ آدمی وہ ہوتا ہے جس نے اپنے ذہن کی صلاحیتوں کو اس قدر تیار کر لیا ہو کہ وہ دوسروں کے حقوق کو پامال کیے بغیر جو چاہے، یا اس کے مساوی چیز حاصل کر سکتا ہے۔ ہنری فورڈ اس تعریف کے معنی میں اچھی طرح آتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

عالمی جنگ کے دوران، شکاگو کے ایک اخبار نے کچھ اداریے شائع کیے جن میں، دیگر بیانات کے علاوہ، ہنری فورڈ کو "ایک جاہل امن پسند" کہا گیا۔
مسٹر فورڈ نے بیانات پر اعتراض کیا، اور اس کے خلاف توہین کا مقدمہ دائر کیا۔ جب عدالتوں میں مقدمہ چلایا گیا تو کاغذات کے وکیلوں نے جواز پیش کیا، اور جیوری کے سامنے یہ ثابت کرنے کے لیے کہ وہ لاعلم تھے۔ وکلاء نے جناب سے پوچھا۔

فورڈ نے سوالات کی ایک بہت بڑی قسم، ان سب کا مقصد اپنے ثبوت سے یہ ثابت کرنا تھا کہ، اگرچہ اس کے پاس گاڑیوں کی تیاری سے متعلق خاصی مہارت ہے، لیکن وہ بنیادی طور پر جاہل تھا۔

مسٹر فورڈ کو مندرجہ ذیل سوالات کے ساتھ جواب دیا گیا: "بینیڈکٹ آرنلڈ کون تھا؟" اور "برطانویوں نے 1776کی بغاوت کو ختم کرنے کے لیے کتنے فوجی امریکہ بھیجے؟" آخری سوال کے جواب میں، مسٹر فورڈ نے جواب دیا، "میں نہیں جانتا کہ انگریزوں نے کتنے فوجی بھیجے تھے، لیکن میں نے سنا ہے کہ یہ تعداد اس سے کہیں زیادہ تھی جو کہ واپس نہیں گئی۔"

آخر کار، مسٹر فورڈ سوالات کی اس لائن سے تھک گئے، اور جواب میں ایک
خاص طور پر ناگوار سوال، اس نے جھک کر اس وکیل کی طرف انگلی اٹھائی جس نے سوال پوچھا تھا، اور کہا، "اگر میں واقعی اس احمقانہ سوال کا جواب دینا چاہتا ہوں جو آپ نے ابھی پوچھا ہے، یا کوئی اور سوال جو آپ مجھ سے پوچھ رہے ہیں، تو میں آپ کو یاد دلاتا ہوں کہ میرے پاس اپنی میز پر الیکٹرک پش بٹن کی ایک قطار ہے، اور میں اپنے سوال کا جواب دینے والے مردوں کو دائیں بٹن دبانے کی کوشش کر سکتا ہوں۔ اس کاروبار کے بارے میں پوچھنا جس کے لیے میں اپنی زیادہ تر کوششیں وقف کر رہا ہوں، کیا آپ مجھے بتائیں گے کہ سوالوں کے جواب دینے کے لیے، جب میرے اردگرد ایسے لوگ ہوں جو مجھے کوئی علم فراہم کر سکیں؟

یقیناً اس جواب میں اچھی منطق تھی۔
اس جواب نے وکیل کو جھنجوڑ دیا۔ کمرہ عدالت میں موجود ہر فرد کو احساس ہوا کہ یہ جواب کسی جاہل آدمی کا نہیں بلکہ تعلیم یافتہ آدمی کا ہے۔ کوئی بھی آدمی تعلیم یافتہ ہوتا ہے جو جانتا ہے کہ علم کی ضرورت کے وقت اسے کہاں سے حاصل کرنا ہے، اور اس علم کو عمل کے قطعی منصوبوں میں کیسے ترتیب دینا ہے۔ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے، ہنری فورڈ کے پاس وہ تمام خصوصی علم تھا جس کی اسے ضرورت تھی تاکہ وہ اسے امریکہ کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بن سکے۔ یہ ضروری نہیں تھا کہ اس کے ذہن میں یہ علم ہو۔
یقیناً کوئی بھی شخص جس کے پاس اس نوعیت کی کتاب پڑھنے کا میلان اور ذہانت ہو وہ اس تمثیل کی اہمیت سے محروم نہیں رہ سکتا۔

اس سے پہلے کہ آپ DESIRE کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی اپنی صلاحیت کے بارے میں یقین کر لیں، آپ کو اس کے بارے میں خصوصی علم کی ضرورت ہوگی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

خدمت، تجارتی سامان، یا پیشہ جو آپ قسمت کے بدلے میں پیش کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ شاید آپ کو حاصل کرنے کی صلاحیت یا جھکاؤ سے کہیں زیادہ خصوصی علم کی ضرورت ہو، اور اگر یہ سچ ہے، تو آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کی مدد سے اپنی کمزوری کو دور کر سکتے ہیں۔

اینڈریو کارنیگی نے کہا کہ وہ ذاتی طور پر سٹیل کے کاروبار کے تکنیکی انجام کے بارے میں کچھ نہیں جانتے تھے۔ اس کے علاوہ، اس نے خاص طور پر اس کے بارے میں کچھ جاننے کی پرواہ نہیں کی۔ اسٹیل کی تیاری اور مارکیٹنگ کے لیے جس خصوصی علم کی ضرورت تھی، اسے اپنے ماسٹر مائنڈ گروپ کی انفرادی اکائیوں کے ذریعے دستیاب پایا۔

بڑی خوش قسمتی کا جمع ہونا طاقت کا مطالبہ کرتا ہے، اور طاقت انتہائی منظم اور ذہانت سے ہدایت یافتہ خصوصی علم کے ذریعے حاصل کی جاتی ہے، لیکن ضروری نہیں کہ یہ علم اس شخص کے قبضے میں ہو جو قسمت کو جمع کرتا ہے۔

پچھلے پیراگراف میں اس آدمی کو امید اور حوصلہ دینا چاہئے جس کے پاس خوش قسمتی جمع کرنے کی خواہش ہے، جس کے پاس اس طرح کے خصوصی علم کی فراہمی کے لئے ضروری "تعلیم" نہیں ہے جس کی اسے ضرورت ہو۔ مرد بعض اوقات "کمتری کے احاطے" میں مبتلا زندگی سے گزرتے ہیں کیونکہ وہ "تعلیم" کے آدمی نہیں ہیں۔ وہ آدمی جو پیسے جمع کرنے میں مفید علم رکھنے والے مردوں کے ایک "ماسٹر مائنڈ" گروپ کو منظم اور ہدایت دے سکتا ہے، وہ اتنا ہی تعلیم یافتہ آدمی ہے جتنا کہ گروپ میں کوئی بھی آدمی۔

یہ یاد رکھیں، اگر آپ احساس کمتری کا شکار ہیں، کیونکہ آپ کی تعلیم محدود ہے۔

تھامس اے ایڈیسن نے اپنی پوری زندگی میں صرف تین ماہ کی "سکولنگ" کی تھی۔
زندگی اس کے پاس تعلیم کی کمی نہیں تھی اور نہ ہی وہ غریب مرتا تھا۔
ہنری فورڈ کے پاس چھٹی جماعت سے کم "اسکولنگ" تھی لیکن وہ اس میں کامیاب ہو گیا ہے۔
خود سے، مالی طور پر بہت اچھا کرو.
خصوصی علم سب سے زیادہ بھر پور، اور سب سے سستی خدمت کی شکلوں میں سے ہے جو ہو سکتا ہے! اگر آپ کو اس پر شک ہو تو کسی بھی یونیورسٹی کے پے رول سے رجوع کریں۔

یہ جاننے کے لیے ادائیگی کرتا ہے کہ علم کیسے خریدا جائے۔

سب سے پہلے، طے کریں کہ آپ کو کس قسم کے خصوصی علم کی ضرورت ہے، اور جس مقصد کے لیے اس کی ضرورت ہے۔ کافی حد تک آپ کی زندگی کا بڑا مقصد، مقصد جس کے لیے آپ کام کر رہے ہیں، اس بات کا تعین کرنے میں مدد کرے گا کہ آپ کو کس علم کی ضرورت ہے۔ اس سوال کے حل ہونے کے بعد، آپ کے اگلے اقدام کے لیے ضروری ہے کہ آپ کے پاس درست ہو۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

علم کے قابل اعتماد ذرائع سے متعلق معلومات۔ ان میں سے زیادہ اہم یہ ہیں:

(a)کسی کا اپنا تجربہ اور تعلیم (b)دوسروں کے تعاون سے دستیاب تجربہ اور تعلیم (ماسٹر مائنڈ الائنس) (c)کالجز اور یونیورسٹیاں (d)پبلک لائبریریز (کتابوں اور رسالوں کے ذریعے جن میں تہذیب کے زیر اہتمام تمام معلومات مل سکتی ہیں) (ای) خصوصی تربیتی کورسز (خاص طور پر رات کے اسکولوں اور گھریلو مطالعہ کے اسکولوں کے ذریعے)۔

جیسا کہ علم حاصل کیا جاتا ہے اسے منظم اور استعمال میں لایا جانا چاہیے، ایک خاص مقصد کے لیے، عملی منصوبوں کے ذریعے۔ علم کی کوئی قیمت نہیں سوائے اس کے جو اس کے استعمال سے کسی قابل قدر انجام تک حاصل کی جاسکتی ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ کالج کی ڈگریوں کو زیادہ اہمیت نہیں دی جاتی ہے۔ وہ متفرق علم کے سوا کچھ نہیں ہیں۔

اگر آپ اضافی تعلیم حاصل کرنے پر غور کرتے ہیں، تو پہلے اس مقصد کا تعین کریں جس کے لیے آپ جس علم کی تلاش کر رہے ہیں، اس کے بعد قابل اعتماد ذرائع سے سیکھیں کہ اس خاص قسم کا علم کہاں سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔

کامیاب مرد، تمام کالنگز میں، کبھی بھی مہارت حاصل کرنا بند نہیں کرتے
ان کے بڑے مقصد، کاروبار، یا پیشے سے متعلق علم۔ جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے وہ عام طور پر یہ ماننے کی غلطی کرتے ہیں کہ علم حاصل کرنے کا دورانیہ اس وقت ختم ہو جاتا ہے جب کوئی شخص اسکول سے فارغ ہوتا ہے۔ سچ تو یہ ہے کہ اسکولنگ عملی علم حاصل کرنے کا طریقہ سیکھنے کی راہ میں ڈالنے کے علاوہ کچھ زیادہ ہی کرتی ہے۔

اس بدلی ہوئی دنیا کے ساتھ جو معاشی تباہی کے اختتام پر شروع ہوئی، تعلیمی تقاضوں میں بھی حیران کن تبدیلیاں آئیں۔ دن کی ترتیب خاصیت ہے! اس سچائی پر کولمبیا یونیورسٹی کی تقرریوں کے سیکرٹری رابرٹ پی مور نے زور دیا۔

"ماہرین کی سب سے زیادہ تلاش

"خاص طور پر ملازمت کرنے والی کمپنیاں ایسے امیدواروں کی تلاش میں ہیں۔
کچھ فیلڈ میں مہارت حاصل کی ہے —اکاؤنٹنگ اور شماریات کی تربیت کے ساتھ بزنس اسکول کے فارغ التحصیل، تمام اقسام کے انجینئر، صحافی، معمار، کیمیا دان، اور سینئر کلاس کے نمایاں رہنما اور سرگرمی والے مرد۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"وہ آدمی جو کیمپس میں سرگرم رہا ہے، جس کی شخصیت ایسی ہے۔
کہ وہ ہر قسم کے لوگوں کے ساتھ ملتا ہے اور جس نے اپنی پڑھائی کے ساتھ کافی کام کیا ہے وہ سختی سے تعلیمی طالب علم پر سب سے زیادہ فیصلہ کن برتری رکھتا ہے۔
ان میں سے کچھ، اپنی ہمہ جہت قابلیت کی وجہ سے، کئی عہدوں کی پیشکشیں حاصل کر چکے ہیں، ان میں سے کچھ چھ کے قریب ہیں۔
"اس تصور کو چھوڑتے ہوئے کہ 'سیدھا A' طالب علم ہمیشہ بہتر ملازمتوں کا انتخاب کرنے والا ہوتا ہے، مسٹر مور نے کہا کہ زیادہ تر کمپنیاں نہ صرف تعلیمی ریکارڈ بلکہ سرگرمی کے ریکارڈ اور طالب علموں کی شخصیتوں کو دیکھتی ہیں۔

"سب سے بڑی صنعتی کمپنیوں میں سے ایک، اپنے شعبے میں رہنما، تحریری طور پر کالج کے متوقع بزرگوں کے بارے میں مسٹر مور سے کہا:

"ہم بنیادی طور پر ایسے مردوں کو تلاش کرنے میں دلچسپی رکھتے ہیں جو غیر معمولی کر سکتے ہیں۔
انتظامی کام میں پیش رفت. اس وجہ سے ہم مخصوص تعلیمی پس منظر سے کہیں زیادہ کردار، ذہانت اور شخصیت کی خصوصیات پر زور دیتے ہیں۔'

"تشریح" تجویز کی گئی۔

"موسم گرما کی تعطیلات کے دوران دفاتر، دکانوں اور صنعتی پیشوں میں طلباء کو 'تعلیم' دینے کے نظام کی تجویز کرتے ہوئے، مسٹر مور نے زور دیا کہ کالج کے پہلے دو یا تین سالوں کے بعد، ہر طالب علم سے 'مستقبل کے ایک یقینی کورس کا انتخاب کرنے کے لیے کہا جانا چاہیے اور اگر وہ محض ایک غیر مخصوص نصابی نصاب کے ذریعے محض خوشگوار طریقے سے بغیر کسی مقصد کے بھاگ رہا ہے تو اسے روکنے کے لیے کہا جائے۔'

"کالجوں اور یونیورسٹیوں کو عملی طور پر غور کرنا چاہئے کہ سب کچھ
پیشے اور پیشے اب ماہرین کی ضرورت کرتے ہیں،" انھوں نے زور دیتے ہوئے کہا کہ تعلیمی ادارے پیشہ ورانہ رہنمائی کے لیے زیادہ براہ راست ذمہ داری قبول کریں۔ جن لوگوں کو خصوصی تعلیم کی ضرورت ہے، ان کے لیے دستیاب علم کے سب سے زیادہ قابل اعتماد اور عملی ذرائع میں سے ایک، زیادہ تر بڑے شہروں میں چلائے جانے والے نائٹ اسکول ہیں۔ خط و کتابت کے اسکول خصوصی تربیت دیتے ہیں جہاں کہیں بھی یو ایس میل جاتے ہیں، ایک ہی مضمون کی تربیت کا فائدہ ہو سکتا ہے۔ مطالعہ کے پروگرام کی لچک ہے جو کسی کو فارغ وقت میں مطالعہ کرنے کی اجازت دیتی ہے (اگر اسکول کو احتیاط سے منتخب کیا گیا ہے)، یہ حقیقت ہے کہ ہوم اسٹڈی اسکولوں کی طرف سے پیش کیے جانے والے زیادہ تر کورسز اپنے ساتھ مشاورت کی فراخدلی سے فائدہ اٹھاتے ہیں جو کہ آپ جہاں بھی رہتے ہوں، ان کے لیے انمول اہمیت کا حامل ہو سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کوشش کے بغیر حاصل کی گئی کوئی بھی چیز، اور بغیر لاگت کے عام طور پر ناقابل تعریف، اکثر بدنام ہوتی ہے۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہمیں سرکاری اسکولوں میں اپنے شاندار مواقع سے بہت کم ملتا ہے۔ DISCIPLINE SELF-خصوصی مطالعہ کے ایک خاص پروگرام سے حاصل ہوتا ہے، کچھ حد تک، ضائع ہونے والے موقع کے لیے جب علم بغیر کسی قیمت کے دستیاب تھا۔

خط و کتابت کے اسکول انتہائی منظم کاروباری ادارے ہیں۔ ان کی ٹیوشن فیس اتنی کم ہے کہ وہ فوری ادائیگی پر اصرار کرنے پر مجبور ہیں۔ ادائیگی کے لیے کہا جانے سے، چاہے طالب علم اچھے گریڈز حاصل کرے یا ناقص، اس کا اثر اس پر پڑتا ہے کہ جب وہ اسے چھوڑ دے گا۔ خط و کتابت کے اسکولوں نے اس نکتے پر خاطر خواہ زور نہیں دیا ہے، کیونکہ سچائی یہ ہے کہ ان کے جمع کرنے والے محکمے فیصلہ، جلد بازی، عمل اور اس کو ختم کرنے کی عادت کے بارے میں بہترین تربیت فراہم کرتے ہیں جو ایک شروع ہوتا ہے۔

میں نے یہ بات تجربے سے پچیس سال پہلے سیکھی تھی۔ میں نے داخلہ لیا۔ ایڈورٹائزنگ میں ہوم اسٹڈی کورس کے لیے۔ آٹھ یا دس اسباق مکمل کرنے کے بعد میں نے پڑھنا چھوڑ دیا، لیکن اسکول نے مجھے بل بھیجنا بند نہیں کیا۔ مزید یہ کہ، اس نے ادائیگی پر اصرار کیا، چاہے میں نے اپنی پڑھائی جاری رکھی یا نہیں۔ میں نے فیصلہ کیا کہ اگر مجھے کورس کے لیے ادائیگی کرنی ہے (جس کا میں نے خود کو قانونی طور پر کرنا تھا) تو مجھے اسباق کو مکمل کرنا چاہیے اور اپنی رقم کی قیمت حاصل کرنی چاہیے۔ میں نے اس وقت محسوس کیا کہ اسکول کا جمع کرنے کا نظام کسی حد تک بہت اچھا منظم تھا، لیکن میں نے زندگی کے بعد سیکھا کہ یہ میری تربیت کا ایک قیمتی حصہ تھا جس کے لیے کوئی معاوضہ نہیں لیا گیا تھا۔ ادا کرنے پر مجبور ہو کر میں نے آگے بڑھ کر کورس مکمل کیا۔ بعد کی زندگی میں میں نے دریافت کیا کہ اس اسکول کا موثر جمع کرنے کا نظام کمائی ہوئی رقم کی شکل میں بہت زیادہ قابل قدر تھا، کیونکہ اشتہارات کی تربیت میں نے بہت ہچکچاتے ہوئے لی تھی۔

ہمارے پاس اس ملک میں ایسا ہے جسے دنیا کا سب سے بڑا پبلک اسکول سسٹم کہا جاتا ہے۔ ہم نے عمدہ عمارتوں کے لیے شاندار رقم کی سرمایہ کاری کی ہے، ہم نے دیہی اضلاع میں رہنے والے بچوں کے لیے آسان نقل و حمل فراہم کیا ہے، تاکہ وہ بہترین اسکولوں میں جا سکیں، لیکن اس شاندار نظام کی ایک حیران کن کمزوری ہے- یہ مفت ہے! انسان کی ایک عجیب بات یہ ہے کہ وہ صرف اس چیز کی قدر کرتا ہے جس کی قیمت ہوتی ہے۔ امریکہ کے مفت اسکول اور مفت پبلک لائبریریاں لوگوں کو متاثر نہیں کرتیں کیونکہ وہ مفت ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ بہت سارے لوگوں کو اسکول چھوڑنے اور کام پر جانے کے بعد اضافی تربیت حاصل کرنا ضروری لگتا ہے۔ یہ بھی ایک بڑی وجہ ہے جس کی وجہ سے آجر ان ملازمین پر زیادہ غور کرتے ہیں جو ہوم اسٹڈی کورسز کرتے ہیں۔ انہوں نے تجربے سے یہ سیکھا ہے کہ کوئی بھی شخص جو اپنے فارغ وقت کا کچھ حصہ پڑھنے کے لیے چھوڑنے کی خواہش رکھتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

گھر میں اس میں وہ خصوصیات ہیں جو قیادت کے لیے بناتی ہیں۔ یہ پہچان کوئی خیراتی اشارہ نہیں ہے، یہ آجروں کی طرف سے کاروباری فیصلہ ہے۔

لوگوں میں ایک کمزوری ہے جس کا کوئی علاج نہیں۔ یہ خواہش کی کمی کی عالمی کمزوری ہے! افراد، خاص طور پر تنخواہ دار لوگ، جو گھر کے مطالعہ کے لیے اپنا فارغ وقت مقرر کرتے ہیں، شاذ و نادر ہی بہت دیر تک نیچے رہتے ہیں۔ ان کا عمل اوپر چڑھنے کا راستہ کھولتا ہے، ان کے راستے سے بہت سی رکاوٹیں ہٹاتا ہے، اور ان لوگوں کا دوستانہ مفاد حاصل کرتا ہے جو انہیں موقع کی راہ میں ڈالنے کی طاقت رکھتے ہیں۔

تربیت کا گھریلو مطالعہ کا طریقہ خاص طور پر ضروریات کے مطابق ہے۔
ملازمت کرنے والے لوگ جو اسکول چھوڑنے کے بعد یہ سمجھتے ہیں کہ انہیں اضافی خصوصی علم حاصل کرنا چاہیے، لیکن وہ اسکول واپس جانے کے لیے وقت نہیں بچا سکتے۔
ڈپریشن کے بعد سے بدلے ہوئے معاشی حالات نے ہزاروں لوگوں کے لیے اضافی، یا آمدنی کے نئے ذرائع تلاش کرنا ضروری بنا دیا ہے۔ ان میں سے اکثریت کے لیے، ان کے مسئلے کا حل خصوصی علم کے حصول سے ہی مل سکتا ہے۔ بہت سے لوگ اپنے پیشوں کو مکمل طور پر تبدیل کرنے پر مجبور ہوں گے۔ جب کسی تاجر کو معلوم ہوتا ہے کہ مال کی ایک مخصوص لائن فروخت نہیں ہو رہی ہے، تو وہ عام طور پر اس کی جگہ کسی اور چیز سے لگاتا ہے جس کی طلب ہوتی ہے۔ وہ شخص جس کا کاروبار ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کا ہے اسے بھی ایک موثر مرچنٹ ہونا چاہیے۔ اگر اس کی خدمات ایک پیشے میں مناسب منافع نہیں لاتی ہیں، تو اسے دوسرے پیشے میں تبدیل ہونا چاہیے، جہاں وسیع تر مواقع دستیاب ہوں۔

سٹورٹ آسٹن وائر نے خود کو ایک کنسٹرکشن انجینئر کے طور پر تیار کیا اور کام کی اس لائن کی پیروی کی یہاں تک کہ ڈپریشن نے اس کی مارکیٹ کو اس حد تک محدود کر دیا جہاں سے اسے مطلوبہ آمدنی نہیں ملی۔ اس نے اپنے بارے میں انوینٹری لی، اپنے پیشے کو قانون میں تبدیل کرنے کا فیصلہ کیا، اسکول واپس چلا گیا اور خصوصی کورسز کیے جس کے ذریعے اس نے خود کو کارپوریشن کے وکیل کے طور پر تیار کیا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ ڈپریشن ختم نہیں ہوا تھا، اس نے اپنی تربیت مکمل کی، بار کا امتحان پاس کر لیا، اور ٹیکساس کے ڈیلاس میں فوری طور پر ایک منافع بخش قانون کی پریکٹس بنائی۔ اصل میں وہ گاہکوں کو دور کر رہا ہے.

صرف ریکارڈ کو سیدھا رکھنے کے لیے، اور ان لوگوں کے alibis کا اندازہ لگانے کے لیے جو کہیں گے، "میں اسکول نہیں جا سکا کیونکہ میرے پاس مدد کرنے کے لیے ایک خاندان ہے،" یا "میں بہت بوڑھا ہوں،" میں یہ معلومات شامل کروں گا کہ مسٹر وائر کی عمر چالیس سال سے زیادہ تھی، اور جب وہ اسکول واپس گئے تو ان کی شادی ہوگئی۔ مزید برآں، انتہائی خصوصی کورسز کو احتیاط سے منتخب کر کے، منتخب کردہ مضامین کو پڑھانے کے لیے بہترین طور پر تیار کالجوں میں، مسٹر وائر نے وہ کام دو سالوں میں مکمل کیا جس کے لیے قانون کے طلباء کی اکثریت کو چار سال درکار ہوتے ہیں۔ یہ جاننے کے لیے ادائیگی کرتا ہے کہ علم کیسے خریدا جائے!

Machine Translated by Google

جو شخص محض اس لیے پڑھنا چھوڑ دیتا ہے کہ اس نے اسکول ختم کر لیا ہے، وہ ہمیشہ کے لیے اعتدال پسندی کا شکار ہو جاتا ہے، چاہے اس کا نام کچھ بھی ہو۔ کامیابی کا راستہ علم کے مسلسل حصول کا راستہ ہے۔

آئیے ایک خاص مثال پر غور کریں۔
افسردگی کے دوران ایک گروسری اسٹور میں ایک سیلز مین نے خود کو پوزیشن کے بغیر پایا۔ بک کیپنگ کا کچھ تجربہ رکھنے کے بعد، اس نے اکاؤنٹنگ میں ایک خاص کورس کیا، اپنے آپ کو تمام جدید ترین بک کیپنگ اور دفتری آلات سے آشنا کیا، اور اپنے لیے کاروبار کرنے لگا۔ اس گروسر سے شروع کرتے ہوئے جس کے لیے وہ پہلے کام کرتا تھا، اس نے 100سے زیادہ چھوٹے تاجروں کے ساتھ اپنی کتابیں رکھنے کے لیے بہت معمولی ماہانہ فیس پر معاہدہ کیا۔ اس کا خیال اتنا عملی تھا کہ اس نے جلد ہی ایک لائٹ ڈیلیوری ٹرک میں ایک پورٹیبل آفس قائم کرنا ضروری سمجھا، جسے اس نے جدید بک کیپنگ مشینری سے لیس کیا۔ اس کے پاس اب ان بک کیپنگ دفاتر کا ایک بیڑا "پہیوں پر" ہے اور وہ معاونین کا ایک بڑا عملہ ملازم رکھتا ہے، اس طرح چھوٹے تاجروں کو اکاؤنٹنگ سروس فراہم کرتا ہے جو پیسے سے خریدی جا سکتی ہے، بہت معمولی قیمت پر۔

خصوصی علم، علاوہ تخیل، وہ اجزاء تھے جو گئے تھے۔
اس منفرد اور کامیاب کاروبار میں۔ پچھلے سال اس کاروبار کے مالک نے اس تاجر کی طرف سے ادا کیے گئے انکم ٹیکس سے تقریباً دس گنا زیادہ ٹیکس ادا کیا جس کے لیے وہ کام کرتا تھا جب ڈپریشن نے اس پر ایک عارضی مصیبت کو مجبور کیا جو کہ بھیس میں ایک نعمت ثابت ہوئی۔

اس کامیاب کاروبار کا آغاز ایک آئیڈیا تھا!
جیسا کہ مجھے بے روزگار سیلز مین سپلائی کرنے کا شرف حاصل ہوا۔
اس خیال کے ساتھ، میں اب ایک اور آئیڈیا تجویز کرنے کا مزید استحقاق سنبھالتا ہوں جس کے اندر اس سے بھی زیادہ آمدنی کا امکان موجود ہے۔ نیز ان ہزاروں لوگوں کو کارآمد خدمت فراہم کرنے کا امکان جن کو اس خدمت کی بری طرح ضرورت ہے۔

یہ خیال سیلز مین نے تجویز کیا تھا جس نے بیچنا چھوڑ دیا اور چلا گیا۔
تھوک کی بنیاد پر کتابیں رکھنے کے کاروبار میں۔ جب یہ منصوبہ اس کی بے روزگاری کے مسئلے کے حل کے طور پر تجویز کیا گیا تو اس نے جلدی سے کہا، "مجھے یہ خیال پسند ہے، لیکن مجھے نہیں معلوم کہ اسے نقد میں کیسے بدلنا ہے۔" دوسرے لفظوں میں، اس نے شکایت کی کہ وہ یہ نہیں جان سکے گا کہ بک کیپنگ کے علم کو حاصل کرنے کے بعد اسے کس طرح مارکیٹ کرنا ہے۔

تو، اس نے ایک اور مسئلہ لایا جسے حل کرنا تھا۔ امداد کے ساتھ
ایک نوجوان خاتون ٹائپسٹ، ہاتھ سے خط لکھنے میں ہوشیار، اور جو کہانی کو یکجا کر سکتی تھی، ایک بہت ہی دلکش کتاب تیار کی گئی تھی، جس میں کتاب کی حفاظت کے نئے نظام کے فوائد بیان کیے گئے تھے۔ صفحات کو صاف ستھرا ٹائپ کرکے ایک عام سکریپ بک میں چسپاں کیا گیا تھا، جسے ایک خاموش سیلز مین کے طور پر استعمال کیا جاتا تھا جس کے ساتھ کہانی

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس نئے کاروبار کو اتنے مؤثر طریقے سے بتایا گیا کہ اس کے مالک کے پاس جلد ہی اس سے زیادہ اکاؤنٹس تھے جو وہ سنبھال سکتا تھا۔

پورے ملک میں ہزاروں لوگ ہیں، جنہیں خدمات کی ضرورت ہے۔
ایک تجارتی ماہر کا جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں استعمال کے لیے ایک پرکشش بریف تیار کرنے کے قابل ہو۔ ایسی سروس سے مجموعی سالانہ آمدنی آسانی سے سب سے بڑی ایمپلائمنٹ ایجنسی کو حاصل ہونے والی آمدنی سے زیادہ ہو سکتی ہے، اور سروس کے فوائد خریدار کے لیے کسی ایمپلائمنٹ ایجنسی سے حاصل کیے جانے والے فوائد سے کہیں زیادہ ہو سکتے ہیں۔

یہاں بیان کردہ IDEAضرورت سے پیدا ہوا، ایک ہنگامی صورتحال کو ختم کرنے کے لیے جس کا احاطہ کرنا تھا، لیکن یہ محض ایک شخص کی خدمت کرنے سے نہیں رکا۔ جس عورت نے یہ آئیڈیا تخلیق کیا ہے وہ ایک گہری تخیل رکھتی ہے۔ اس نے اپنے نوزائیدہ دماغی بچے میں ایک نیا پیشہ بناتے ہوئے دیکھا، جس کا مقصد ہزاروں لوگوں کو قیمتی خدمت کرنا ہے جنہیں ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں عملی رہنمائی کی ضرورت ہے۔

اپنے پہلے "پرسنل سروسز کو مارکیٹ کرنے کے لیے تیار منصوبہ" کی فوری کامیابی سے عمل کرنے کے لیے حوصلہ افزائی کی گئی، یہ پرجوش خاتون اپنے بیٹے کے لیے اسی طرح کے مسئلے کے حل کی طرف متوجہ ہوئی جس نے ابھی کالج ختم کیا تھا، لیکن وہ اپنی خدمات کے لیے مارکیٹ تلاش کرنے میں پوری طرح ناکام رہی تھی۔ اس کے استعمال کے لیے اس نے جو منصوبہ شروع کیا وہ میرے پاس ذاتی خدمات کی تجارت کا بہترین نمونہ تھا۔

کبھی دیکھا ہے۔

پلان بک مکمل ہوئی تو اس میں تقریباً پچاس صفحات تھے۔
خوبصورتی سے ٹائپ کی گئی، مناسب طریقے سے منظم معلومات، اپنے بیٹے کی آبائی قابلیت، اسکول کی تعلیم، ذاتی تجربات، اور دیگر معلومات کی ایک بہت بڑی قسم کی کہانی بیان کرنے کے لیے بہت وسیع ہے۔ پلان بک میں اس پوزیشن کی مکمل تفصیل بھی تھی جو اس کے بیٹے کی خواہش تھی، اس کے ساتھ عین اس منصوبے کی ایک شاندار لفظی تصویر بھی تھی جسے وہ اس پوزیشن کو بھرنے میں استعمال کرے گا۔

پلان بک کی تیاری میں کئی ہفتوں کی محنت درکار تھی، اس دوران اس کے تخلیق کار نے اپنے بیٹے کو تقریباً روزانہ پبلک لائبریری بھیجا، تاکہ اس کی خدمات کو بہترین فائدہ کے لیے بیچنے کے لیے درکار ڈیٹا حاصل کیا جا سکے۔ اس نے اسے اپنے ممکنہ آجر کے تمام حریفوں کے پاس بھیجا، اور ان سے ان کے کاروباری طریقوں سے متعلق اہم معلومات اکٹھی کیں جو اس منصوبے کی تشکیل میں بہت اہمیت کی حامل تھیں جس کا اس نے مطلوبہ مقام کو پُر کرنے کے لیے استعمال کرنا تھا۔ جب منصوبہ مکمل ہو چکا تھا، اس میں ممکنہ آجر کے استعمال اور فائدے کے لیے نصف درجن سے زیادہ بہت عمدہ تجاویز تھیں۔ (تجاویز کمپنی کے ذریعہ استعمال میں لائی گئیں)۔

کوئی پوچھنے کی طرف مائل ہو سکتا ہے، "نوکری کے حصول کے لیے اس ساری پریشانی میں کیوں جانا؟"
جواب سیدھا نقطہ پر ہے، یہ ڈرامائی بھی ہے، کیونکہ یہ ایک سے متعلق ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

ایسا مضمون جو لاکھوں مردوں اور عورتوں کے ساتھ ایک سانحہ کا تناسب سمجھتا ہے جن کی آمدنی کا واحد ذریعہ ذاتی خدمات ہیں۔

جواب ہے، "اچھی طرح سے کام کرنا کبھی بھی مشکل نہیں ہوتا!
اس عورت کی طرف سے اپنے بیٹے کے فائدے کے لیے تیار کیا گیا منصوبہ، اس کو ملازمت حاصل کرنے میں مدد کی جس کے لیے اس نے درخواست دی، پہلے انٹرویو میں، خود مقرر کردہ تنخواہ پر۔"

مزید یہ کہ- اور یہ بھی اہم ہے- اس عہدے کے لیے نوجوان آدمی کو نیچے سے شروع کرنے کی ضرورت نہیں تھی۔ اس نے ایک جونیئر ایگزیکٹو کے طور پر، ایک ایگزیکٹو کی تنخواہ پر شروع کیا۔

"اس ساری پریشانی میں کیوں جانا ہے؟" کیا تم پوچھتے ہو
ٹھیک ہے، ایک چیز کے لیے، اس نوجوان کی منصوبہ بند پیشکش
کسی پوزیشن کے لیے درخواست کو کم از کم دس سال کا وقت ختم کیا گیا تھا جہاں سے اس نے شروع کیا تھا، اگر اس نے "نیچے سے شروع کیا اور اپنے راستے پر کام کیا۔"

نیچے سے شروع کرنے اور اوپر کے راستے پر کام کرنے کا یہ خیال درست معلوم ہو سکتا ہے، لیکن اس پر سب سے بڑا اعتراض یہ ہے کہ جو لوگ نیچے سے شروع ہوتے ہیں ان میں سے بہت سے لوگ کبھی بھی اپنے سر کو اتنا اونچا نہیں کر پاتے کہ وہ موقع کو دیکھ سکیں، اس لیے وہ نیچے ہی رہتے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ نیچے کا منظر اتنا روشن یا حوصلہ افزا نہیں ہے۔ اس میں خواہشات کو ختم کرنے کا رجحان ہے۔ ہم اسے کہتے ہیں "روٹ میں پڑنا"، جس کا مطلب ہے کہ ہم اپنی قسمت کو قبول کرتے ہیں کیونکہ ہم روزمرہ کی عادت بناتے ہیں، ایک عادت جو آخر کار اتنی مضبوط ہو جاتی ہے کہ ہم اسے پھینکنے کی کوشش کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔ اور یہ ایک اور وجہ ہے کہ یہ نیچے سے ایک یا دو قدم اوپر شروع کرنے کی ادائیگی کرتا ہے۔ ایسا کرنے سے کسی کو اپنے ارد گرد دیکھنے کی عادت بن جاتی ہے، یہ دیکھنے کی کہ دوسرے کیسے آگے بڑھتے ہیں، موقع کو دیکھتے ہیں، اور بغیر کسی ہچکچاہٹ کے اسے گلے لگاتے ہیں۔

ڈین ہالپین میرے مطلب کی ایک شاندار مثال ہے۔ اپنے کالج کے دنوں میں، وہ مشہور 1930 نیشنل چیمپئن شپ نوٹر ڈیم فٹ بال ٹیم کے مینیجر تھے، جب یہ آنجہانی Knute Rockne کی ہدایت کاری میں تھی۔

شاید وہ عظیم فٹ بال کوچ سے متاثر ہوا تھا کہ وہ اونچے مقصد کے لیے، اور ناکامی کے لیے عارضی شکست کو غلط نہ سمجھیں، بالکل اسی طرح جیسے عظیم صنعتی رہنما، اینڈریو کارنیگی نے اپنے نوجوان کاروباری لیفٹیننٹ کو اپنے لیے اعلیٰ اہداف طے کرنے کی ترغیب دی۔ بہر حال، نوجوان ہالپین نے ایک زبردست ناموافق وقت میں کالج ختم کیا، جب ڈپریشن نے ملازمتیں کم کر دی تھیں، لہٰذا، انویسٹمنٹ بینکنگ اور موشن پکچرز کی طرف بھاگنے کے بعد، اس نے ایک ممکنہ مستقبل کے ساتھ پہلا آغاز کیا جو اسے مل سکتا تھا- کمیشن کی بنیاد پر الیکٹریکل ہیئرنگ ایڈز فروخت کرنا۔ کوئی بھی اس طرح کے کام کو شروع کر سکتا تھا، اور ہالپن کو اس کا علم تھا، لیکن یہ اس کے لیے موقع کا دروازہ کھولنے کے لیے کافی تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تقریباً دو سال تک، اس نے اپنی پسند کے مطابق کام جاری رکھا، اور وہ کرے گا۔
اگر اس نے اپنے عدم اطمینان کے بارے میں کچھ نہ کیا ہوتا تو کبھی بھی اس کام سے اوپر نہیں اٹھتا۔ اس نے سب سے پہلے اپنی کمپنی کے اسسٹنٹ سیلز منیجر کی نوکری کا ارادہ کیا اور نوکری مل گئی۔ اس ایک قدم نے اسے ہجوم کے اوپر اتنا اونچا کر دیا کہ وہ اس سے بھی زیادہ موقع دیکھ سکے، اس نے اسے وہ جگہ پہنچا دیا جہاں موقع اسے دیکھ سکتا تھا۔

اس نے سماعت کے آلات فروخت کرنے کا اتنا عمدہ ریکارڈ بنایا کہ اے ایم اینڈریوز، ڈکٹوگراف پراڈکٹس کمپنی کے بورڈ کے چیئرمین، کمپنی کا ایک کاروباری حریف جس کے لیے بالپین کام کرتا تھا، اس آدمی ڈین بالپین کے بارے میں کچھ جاننا چاہتا تھا جو طویل عرصے سے قائم ڈکٹوگراف کمپنی سے بڑی فروخت لے رہا تھا۔ اس نے بالپین کو بھیجا تھا۔ جب انٹرویو ختم ہوا، بالپین نئے سیلز مینیجر تھے، جو ایکوسٹیکن ڈویژن کے انچارج تھے۔ پھر، نوجوان بالپین کی دھات کی جانچ کرنے کے لیے، مسٹر اینڈریوز تین ماہ کے لیے فلوریڈا چلے گئے، اور انھیں اپنی نئی ملازمت میں ڈوبنے یا تیرنے کے لیے چھوڑ دیا۔ وہ نہیں ڈوبا!

Knute Rockneکے "ساری دنیا ایک فاتح سے محبت کرتی ہے، اور ہارنے والے کے پاس وقت نہیں ہے کہ اسے اپنی ملازمت میں اتنا زیادہ ڈالنے کی ترغیب دی کہ وہ حال ہی میں کمپنی کا نائب صدر، اور ایکوسٹیکن اور سائلنٹ ریڈیو ڈویژن کا جنرل مینیجر منتخب ہوا، ایک ایسی نوکری جسے زیادہ تر لوگ دس سال کی وفادارانہ کوششوں کے ذریعے کمانے پر فخر محسوس کریں گے۔

یہ کہنا مشکل ہے کہ مسٹر اینڈریوز یا مسٹر بالپین زیادہ مستحق ہیں۔
تعریف کی، اس وجہ سے کہ دونوں نے اس انتہائی نایاب معیار کی کثرت ہونے کا ثبوت دکھایا جسے IMAGINATIONکہا جاتا ہے۔ مسٹر اینڈریوز نوجوان بالپین میں، ایک اعلیٰ ترین ترتیب کا "جانے والا" دیکھنے کے لیے کریڈٹ کے مستحق ہیں۔ بالپین اپنی زندگی کے ساتھ سمجھوتہ کرنے سے انکار کرنے کے کریڈٹ کے مستحق ہیں جس کام کو وہ نہیں چاہتے تھے، اور یہ ان اہم نکات میں سے ایک ہے جس پر میں اس پورے فلسفے کے ذریعے زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں —کہ ہم اعلیٰ عہدوں پر پہنچتے ہیں یا ہماری وجہ سے سب سے نیچے رہتے ہیں۔ ان پر قابو پانے کی خواہش۔

میں ایک اور نکتے پر بھی زور دینے کی کوشش کر رہا ہوں، یعنی کامیابی اور ناکامی بڑی حد تک عادت کے نتائج ہیں! مجھے اس میں ذرا سا بھی شک نہیں ہے کہ ڈین بالپین کی سب سے بڑی فٹ بال کوچ امریکہ کے ساتھ قریبی وابستگی نے اپنے ذہن میں ایکسل کے لیے DESIREکا وہی برانڈ لگایا جس نے نوٹری ڈیم فٹ بال ٹیم کو دنیا بھر میں مشہور کیا۔ واقعی، اس خیال میں کچھ ہے کہ ہیرو کی پوجا مددگار ہے، بشرطیکہ کوئی فاتح کی عبادت کرے۔ بالپین مجھے بتاتا ہے کہ Rockneتمام تاریخ میں مردوں کے دنیا کے عظیم ترین رہنماؤں میں سے ایک تھا۔

میرا اس نظریہ پر یقین ہے کہ کاروباری انجمنیں اہم عوامل ہیں، دونوں میں ناکامی اور کامیابی میں، حال ہی میں مظاہرہ کیا گیا تھا، جب میرا بیٹا بلیئر تھا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ڈین ہالپین کے ساتھ کسی عہدے کے لیے بات چیت۔ مسٹر ہالپین نے انہیں تقریباً نصف ابتدائی تنخواہ کی پیشکش کی جو وہ کسی حریف کمپنی سے حاصل کر سکتے تھے۔ میں والدین کے دباؤ کو برداشت کرنے کے لیے لایا، اور اسے مسٹر کے ساتھ جگہ قبول کرنے پر آمادہ کیا۔
ہالپین، کیونکہ مجھے یقین ہے کہ ایک ایسے شخص کے ساتھ قریبی تعلق جو ان حالات کے ساتھ سمجھوتہ کرنے سے انکار کرتا ہے جسے وہ پسند نہیں کرتا، یہ ایک ایسا اثاثہ ہے جسے کبھی بھی رقم کی شرائط میں نہیں ماپا جا سکتا۔

نیچے کسی بھی شخص کے لئے ایک نیرس، خوفناک، غیر منافع بخش جگہ ہے.
اسی لیے میں نے یہ بیان کرنے کے لیے وقت نکالا ہے کہ مناسب منصوبہ بندی کے ذریعے کس طرح معمولی شروعات کو روکا جا سکتا ہے۔ نیز، یہی وجہ ہے کہ اس نئے پیشے کی تفصیل کے لیے بہت زیادہ جگہ مختص کی گئی ہے، جسے ایک خاتون نے تخلیق کیا ہے جو منصوبہ بندی کا عمدہ کام کرنے کے لیے متاثر ہوئی تھی کیونکہ وہ چاہتی تھی کہ اس کے بیٹے کے لیے سازگار "بریک" ہو۔

عالمی معاشی تباہی کی وجہ سے بدلے ہوئے حالات کے ساتھ،
ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے نئے اور بہتر طریقوں کی ضرورت بھی پیش آئی۔ اس بات کا تعین کرنا مشکل ہے کہ کسی نے پہلے اس شاندار ضرورت کو کیوں نہیں دریافت کیا تھا، اس حقیقت کے پیش نظر کہ ذاتی خدمات کے بدلے کسی دوسرے مقصد کے مقابلے میں زیادہ رقم ہاتھ بدلتی ہے۔ اجرت اور تنخواہ کے لیے کام کرنے والے لوگوں کو ماہانہ ادا کی جانے والی رقم اتنی بڑی ہے کہ یہ کروڑوں میں بنتی ہے، اور سالانہ تقسیم اربوں میں ہوتی ہے۔

شاید کچھ لوگوں کو، یہاں مختصراً بیان کردہ IDEA میں، دولت کا مرکز ملے گا جس کی وہ خواہش کرتے ہیں! بہت کم میرٹ کے حامل خیالات ہی وہ کونپل رہے ہیں جن سے بڑی خوش قسمتی پیدا ہوئی ہے۔ مثال کے طور پر وول ورتھ کے فائیو اینڈ ٹین سینٹ اسٹور آئیڈیا میں بہت کم میرٹ تھا، لیکن اس نے اپنے خالق کے لیے خوش قسمتی کا ڈھیر لگا دیا۔

جو لوگ اس تجویز میں موقع کو چھپاتے ہوئے دیکھتے ہیں انہیں منظم منصوبہ بندی کے باب میں قیمتی مدد ملے گی۔ اتفاق سے، ذاتی خدمات کے ایک موثر مرچنڈائزر کو اپنی خدمات کی بڑھتی ہوئی مانگ ملے گی جہاں کہیں بھی مرد اور خواتین ہوں جو اپنی خدمات کے لیے بہتر بازار تلاش کریں۔ ماسٹر مائنڈ کے اصول کو لاگو کرنے سے، مناسب ٹیلنٹ کے حامل چند لوگ، ایک اتحاد بنا سکتے ہیں، اور بہت جلد ادائیگی کرنے والا کاروبار کر سکتے ہیں۔ کسی کو ایک منصفانہ مصنف ہونے کی ضرورت ہوگی، جس میں اشتہارات اور فروخت کی مہارت ہو، ٹائپنگ اور ہاتھ سے خط لکھنے میں آسان ہو، اور کسی کو فرسٹ کلاس بزنس گیٹر ہونا چاہئے جو دنیا کو سروس کے بارے میں بتائے۔ اگر ایک شخص کے پاس یہ تمام صلاحیتیں ہیں، تو وہ اکیلے کاروبار کو جاری رکھ سکتا ہے، یہاں تک کہ یہ اس سے آگے بڑھ جائے۔

وہ خاتون جس نے اپنے بیٹے کے لیے "پرسنل سروس سیلز پلان" تیار کیا۔
اب ملک کے تمام حصوں سے ان کے تعاون کے لیے درخواستیں موصول ہوتی ہیں جو دوسروں کے لیے بھی اسی طرح کے منصوبے تیار کرنے کے لیے اپنی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے پاس ماہر ٹائپسٹوں، فنکاروں اور مصنفین کا ایک عملہ موجود ہے۔

Machine Translated by Google

کیس ہسٹری کو اتنے مؤثر طریقے سے ڈرامائی شکل دینے کی صلاحیت کہ کسی کی ذاتی خدمات کو اسی طرح کی خدمات کے لیے مروجہ اجرت سے کہیں زیادہ رقم میں فروخت کیا جا سکے۔ وہ اپنی قابلیت پر اس قدر پراعتماد ہے کہ وہ اپنی فیس کے بڑے حصے کے طور پر، بڑھی ہوئی تنخواہ کا ایک فیصد اپنے گاہکوں کو کمانے میں مدد کرتی ہے۔

یہ نہ سمجھا جائے کہ اس کا منصوبہ محض ہوشیاری پر مشتمل ہے۔
سیلز مین شپ جس کے ذریعے وہ مردوں اور عورتوں کو انہی خدمات کے لیے زیادہ رقم کا مطالبہ کرنے اور وصول کرنے میں مدد کرتی ہے جو انہوں نے پہلے کم تنخواہ پر فروخت کی تھیں۔ وہ خریدار کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات بیچنے والے کے مفادات کا خیال رکھتی ہے، اور اس طرح اپنے منصوبے تیار کرتی ہے کہ آجر کو اضافی رقم کی پوری قیمت مل جائے۔ وہ طریقہ جس سے وہ اس حیران کن نتیجہ کو حاصل کرتی ہے ایک پیشہ ورانہ راز ہے جسے وہ اپنے گاہکوں کے علاوہ کسی پر ظاہر نہیں کرتی۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے، اور آپ اپنی ذاتی خدمات کے لیے زیادہ منافع بخش دکان تلاش کرتے ہیں، تو یہ تجویز وہ محرک ہوسکتی ہے جس کے لیے آپ تلاش کر رہے ہیں۔ IDEAان "اوسط" ڈاکٹر، وکیل، یا انجینئر سے کہیں زیادہ آمدنی حاصل کرنے کے قابل ہے جس کی تعلیم کے لیے کالج میں کئی سال درکار ہوتے ہیں۔ یہ آئیڈیا ان لوگوں کے لیے قابل فروخت ہے جو نئے عہدوں کے خواہاں ہیں، عملی طور پر ان تمام عہدوں پر جو انتظامی یا انتظامی اہلیت کا مطالبہ کرتے ہیں، اور وہ لوگ جو اپنی موجودہ پوزیشنوں پر آمدنی کا دوبارہ بندوبست کرنا چاہتے ہیں۔

آواز آئیڈیاز کے لیے کوئی مقررہ قیمت نہیں ہے!
تمام آئیڈیاز کے پیچھے خصوصی علم ہے۔ بدقسمتی سے، ان لوگوں کے لئے جو کثرت میں دولت نہیں ملتی ہے، خصوصی علم زیادہ پرچر ہے اور آئیڈیاز سے زیادہ آسانی سے حاصل کیا جاتا ہے۔ اسی سچائی کی وجہ سے، اس شخص کے لیے ایک عالمگیر مطالبہ اور ایک مسلسل بڑھتا ہوا موقع ہے جو مردوں اور عورتوں کو اپنی ذاتی خدمات کو فائدہ مند طریقے سے فروخت کرنے میں مدد کرنے کے قابل ہے۔ قابلیت کا مطلب ہے تخیل، ایک ایسا معیار جو خصوصی علم کو آئیڈیاز کے ساتھ جوڑنے کے لیے درکار ہے، آرگنائزڈ پلانز کی شکل میں جو دولت پیدا کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں۔

اگر آپ کے پاس تخیل ہے تو یہ باب آپ کو ایک ایسا خیال پیش کر سکتا ہے جو آپ کی خواہش کی دولت کے آغاز کے طور پر کام کرنے کے لیے کافی ہے۔ یاد رکھیں، IDEAاہم چیز ہے۔ خصوصی علم کسی بھی کونے کے آس پاس پایا جا سکتا ہے!

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

باب 6

تخیل

دماغ کی ورکشاپ

دولت کی طرف پانچواں قدم

تخیل لفظی طور پر ایک ورکشاپ ہے جس میں تمام منصوبے بنائے جاتے ہیں۔
انسان کی طرف سے پیدا کیا. تحریک، خواہش کو ذہن کی تخیلاتی فیکلٹی کی مدد سے شکل، شکل اور عمل دیا جاتا ہے۔

کہا گیا ہے کہ انسان ہر وہ چیز بنا سکتا ہے جس کا وہ تصور کر سکتا ہے۔
تہذیب کی تمام عمروں میں سے، یہ سب سے زیادہ سازگار ہے۔
تخیل کی ترقی، کیونکہ یہ تیز رفتار تبدیلی کا دور ہے۔ ہر طرف کوئی محرکات سے رابطہ کرسکتا ہے جو تخیل کو فروغ دیتا ہے۔

اپنی تخیلاتی فیکلٹی کی مدد سے، انسان نے گزشتہ پچاس سالوں کے دوران، اس وقت سے پہلے، نسل انسانی کی پوری تاریخ کے مقابلے میں، فطرت کی قوتوں کو زیادہ سے زیادہ دریافت کیا اور استعمال کیا۔ اس نے ہوا کو اس قدر فتح کر لیا ہے کہ پرندے اس کے لیے اڑان بھرنے میں ناقص ہیں۔ اس نے ایتھر کا استعمال کیا ہے، اور اسے دنیا کے کسی بھی حصے کے ساتھ فوری رابطے کا ذریعہ بنایا ہے۔ اس نے لاکھوں میل کے فاصلے پر سورج کا تجزیہ کیا ہے اور اس کا وزن کیا ہے، اور IMAGINATIONکی مدد سے اس کے عناصر کا تعین کیا ہے۔ اس نے دریافت کیا ہے کہ اس کا اپنا دماغ دونوں اے

براڈکاسٹنگ، اور سوچ کی کمپن کے لیے ایک وصول کرنے والا اسٹیشن، اور وہ اب اس دریافت کا عملی استعمال کرنے کا طریقہ سیکھنا شروع کر رہا ہے۔ اس نے لوکوموشن کی رفتار بڑھا دی ہے، یہاں تک کہ اب وہ تین سو میل فی گھنٹہ سے زیادہ کی رفتار سے سفر کر سکتا ہے۔ وہ وقت جلد ہی آئے گا جب ایک آدمی نیویارک میں ناشتہ کرے گا، اور دوپہر کا کھانا سان فرانسسکو میں۔

انسان کی واحد محدودیت، وجہ کے اندر، اس کی ترقی اور اس کے تخیل کے استعمال میں مضمر ہے۔ وہ ابھی تک اپنی تخیلاتی فیکلٹی کے استعمال میں ترقی کی چوٹی تک نہیں پہنچا ہے۔ اس نے محض یہ دریافت کیا ہے کہ اس کے پاس ایک تخیل ہے، اور اس نے اسے انتہائی ابتدائی انداز میں استعمال کرنا شروع کر دیا ہے۔

تخیل کی دو شکلیں

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تخیلاتی فیکلٹی دو شکلوں میں کام کرتی ہے۔ ایک کے نام سے جانا جاتا ہے۔
"مصنوعی تخیل"، اور دوسرا "تخلیقی تخیل" کے طور پر۔
مصنوعی تخیل:- اس فیکلٹی کے ذریعے، کوئی پرانے تصورات، خیالات، یا منصوبوں کو نئے امتزاج میں
ترتیب دے سکتا ہے۔ یہ فیکلٹی کچھ بھی نہیں بناتی۔
یہ محض تجربے، تعلیم اور مشاہدے کے مواد کے ساتھ کام کرتا ہے جس کے ساتھ اسے کھلایا جاتا ہے۔ یہ وہ فیکلٹی ہے جسے موجد کے ذریعہ سب سے زیادہ استعمال کیا جاتا ہے، ماسوائے اس کے جو تخلیقی تخیل کی طرف راغب ہوتا ہے، جب وہ مصنوعی تخیل کے ذریعے اپنا مسئلہ حل نہیں کر سکتا۔

تخلیقی تخیل:- تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے ،
انسان کے محدود ذہن کا لامحدود ذہانت سے براہ راست رابطہ ہوتا ہے۔ یہ وہ فیکلٹی ہے جس کے ذریعے "ہنچ" اور "انسپائریشنز" موصول ہوتی ہیں۔ اس فیکلٹی کے ذریعے ہی تمام بنیادی، یا نئے خیالات انسان کے حوالے کیے جاتے ہیں۔
اس فیکلٹی کے ذریعے ہی دوسروں کے ذہنوں سے سوچ کی کمپن ہوتی ہے۔
موصول ہوتے ہیں. اس فیکلٹی کے ذریعے ہی ایک فرد دوسرے مردوں کے لاشعوری ذہنوں کے ساتھ "ٹیون ان" یا بات چیت کرسکتا ہے۔
تخلیقی تخیل خود بخود کام کرتا ہے، جس انداز میں بیان کیا گیا ہے۔
بعد کے صفحات یہ فیکلٹی صرف اس وقت کام کرتی ہے جب باشعور ذہن انتہائی تیز رفتاری سے ہل رہا ہو، مثال کے طور پر، جب ہوش مند ذہن ایک مضبوط خواہش کے جذبات کے ذریعے متحرک ہوتا ہے ۔

تخلیقی فیکلٹی زیادہ ہوشیار ہو جاتی ہے، کمپن کے لیے زیادہ قبول کرتی ہے۔
ذکر کردہ ذرائع، USEکے ذریعے اس کی ترقی کے تناسب سے۔ یہ بیان اہم ہے! آگے بڑھنے سے پہلے اس پر غور کریں۔

ذہن میں رکھیں جب آپ ان اصولوں پر عمل کرتے ہیں، کہ کس طرح کوئی DESIREکو پیسے میں تبدیل کر سکتا ہے اس کی پوری کہانی ایک بیان میں نہیں بتائی جا سکتی۔ کہانی تب مکمل ہو گی، جب کسی نے مہارت حاصل کر لی ہو، اس میں شامل ہو کر تمام اصولوں کو استعمال کرنا شروع کر دیا ہو۔

کاروبار، صنعت، مالیات کے عظیم رہنما اور عظیم فنکار، موسیقار، شاعر اور ادیب عظیم بن گئے،
کیونکہ انھوں نے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی تیار کی۔

تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی دونوں فیکلٹیز زیادہ چوکس ہو جاتی ہیں۔
استعمال کے ساتھ، جس طرح جسم کا کوئی بھی عضلہ یا عضو استعمال سے تیار ہوتا ہے۔
خواہش صرف ایک سوچ ہے، ایک تحریک ہے۔ یہ ناپاک اور عارضی ہے۔ یہ ہے
خلاصہ، اور اس کی کوئی اہمیت نہیں، جب تک کہ یہ اپنے جسمانی ہم منصب میں تبدیل نہ ہو جائے۔ جب کہ
مصنوعی تخیل وہ ہے جو DESIREکے جذبے کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں اکثر استعمال کیا جائے گا،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

آپ کو اس حقیقت کو ذہن میں رکھنا چاہیے، کہ آپ کو ایسے حالات اور حالات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے جو تخلیقی تخیل کے استعمال کا بھی مطالبہ کرتے ہیں۔
آپ کی تخیلاتی فیکلٹی بے عملی کی وجہ سے کمزور ہو سکتی ہے۔ اسے دوبارہ زندہ کیا جا سکتا ہے اور USEکے ذریعے الرٹ کیا جا سکتا ہے۔ یہ فیکلٹی نہیں مرتی ہے، حالانکہ یہ استعمال کی کمی کی وجہ سے خاموش ہو سکتی ہے۔
اپنی توجہ، وقتی طور پر، مصنوعی تخیل کی نشوونما پر مرکوز کریں، کیونکہ یہی وہ فیکلٹی ہے جسے آپ خواہشات کو پیسے میں تبدیل کرنے کے عمل میں کثرت سے استعمال کریں گے۔

DESIREکے غیر محسوس تسلسل کو ٹھوس میں تبدیل کرنا

حقیقت، پیسے کی، ایک منصوبہ، یا منصوبوں کے استعمال کا مطالبہ کرتی ہے۔ ان منصوبوں کو تخیل کی مدد سے اور بنیادی طور پر مصنوعی فیکلٹی کے ساتھ تشکیل دیا جانا چاہیے۔
پوری کتاب کو پڑھیں، پھر اس باب پر واپس آئیں، اور اپنی خواہش کو رقم میں تبدیل کرنے کے لیے ایک منصوبہ، یا منصوبے بنانے کے لیے اپنی تخیل کو کام کرنے کے لیے فوراً شروع کریں۔ تقریباً ہر باب میں منصوبوں کی تعمیر کے لیے تفصیلی ہدایات دی گئی ہیں۔ اپنی ضروریات کے مطابق بہترین ہدایات پر عمل کریں، اگر آپ نے پہلے سے ایسا نہیں کیا ہے تو اپنے منصوبے کو لکھنے تک کم کریں۔ جس لمحے آپ اسے مکمل کریں گے، آپ کو یقینی طور پر غیر محسوس خواہش کو ٹھوس شکل دے دی جائے گی۔ پچھلے جملے کو ایک بار پھر پڑھیں۔ اسے بلند آواز سے پڑھیں، بہت آہستہ، اور جب آپ ایسا کرتے ہیں، یاد رکھیں کہ جس لمحے آپ اپنی خواہش کے بیان کو کم کرتے ہیں، اور اس کی تکمیل کے لیے ایک منصوبہ لکھتے ہیں، آپ نے درحقیقت ایک سلسلہ وار قدم اٹھایا ہے، جو آپ کو سوچ کو اس کے جسمانی ہم منصب میں تبدیل کرنے کے قابل بنائے گا۔

وہ زمین جس پر آپ رہتے ہیں، آپ، اور ہر دوسری مادی چیز
ارتقائی تبدیلی کا نتیجہ ہیں، جس کے ذریعے مادے کے خوردبین ٹکڑوں کو منظم اور منظم انداز میں ترتیب دیا گیا ہے۔
مزید یہ کہ- اور یہ بیان بہت اہمیت کا حامل ہے- یہ زمین،
آپ کے جسم کے اربوں انفرادی خلیوں میں سے ہر ایک، اور مادے کا ہر ایٹم، توانائی کی ایک غیر محسوس شکل کے طور پر شروع ہوا۔
خواہش سوچ کا تسلسل ہے! سوچ کی تحریکیں توانائی کی شکلیں ہیں۔ جب آپ پیسے جمع کرنے کے لیے سوچ کے جذبے، خواہش کے ساتھ شروع کرتے ہیں، آپ اپنی خدمت میں وہی "سامان" پیش کر رہے ہیں جو قدرت نے اس زمین کو بنانے میں استعمال کی تھی، اور کائنات کی ہر مادی شکل بشمول جسم اور دماغ جس میں سوچ کا عمل کام کرتا ہے۔

جہاں تک سائنس یہ تعین کرنے میں کامیاب رہی ہے کہ پوری کائنات پر مشتمل ہے۔
لیکن دو عناصر — مادہ اور توانائی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

توانائی اور مادّہ کے امتزاج سے، سب سے بڑے ستارے سے لے کر جو آسمانوں میں تیرتا ہے، نیچے، اور خود انسان سمیت، انسان کے لیے قابلِ فہم ہر چیز تخلیق کی گئی ہے۔

اب آپ قدرت کے طریقے سے نفع حاصل کرنے کے کام میں لگے ہوئے ہیں۔
آپ (مخلصانہ اور مخلصانہ طور پر، ہم امید کرتے ہیں)، اپنے آپ کو فطرت کے قوانین کے مطابق ڈھالنے کی کوشش کر رہے ہیں، DESIREکو اس کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں تبدیل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔

آپ یہ کر سکتے ہیں! یہ پہلے کیا گیا ہے!

آپ ان قوانین کی مدد سے ایک خوش قسمتی بنا سکتے ہیں جو ناقابل تغیر ہیں۔ لیکن، پہلے، آپ کو ان قوانین سے واقف ہونا چاہیے، اور ان کا استعمال سیکھنا چاہیے۔ تکرار کے ذریعے، اور ہر قابل فہم زاویے سے ان اصولوں کی تفصیل تک پہنچنے سے، مصنف امید کرتا ہے کہ آپ پر وہ راز آشکار کرے گا جس کے ذریعے ہر بڑی خوش نصیبی کو جمع کیا گیا ہے۔ عجیب اور متضاد جیسا کہ لگتا ہے، "راز" کوئی راز نہیں ہے۔ فطرت، خود، اس کی تشہیر اس زمین میں کرتی ہے جس پر ہم رہتے ہیں، ستاروں، سیارے جو ہماری نظر میں معلق ہیں، ہمارے اوپر اور اردگرد کے عناصر میں، گھاس کے ہر بلیڈ میں، اور ہمارے وژن کے اندر زندگی کی ہر شکل میں۔

فطرت اس "راز" کی تشہیر حیاتیات کی اصطلاح میں، کی تبدیلی میں کرتی ہے۔
ایک چھوٹا سا خلیہ، اتنا چھوٹا کہ یہ ایک پن کے نقطے پر کھو سکتا ہے، اس لائن کو پڑھنے والے انسان میں۔ خواہش کا اس کے جسمانی مساوی میں تبدیل ہونا، یقیناً اس سے زیادہ کوئی معجزہ نہیں ہے!

اگر آپ ان سب چیزوں کو پوری طرح سے نہیں سمجھتے ہیں تو مایوس نہ ہوں۔
بیان کیا گیا ہے. جب تک آپ طویل عرصے سے ذہن کے طالب علم نہیں ہیں، یہ توقع نہیں کی جاسکتی ہے کہ آپ اس باب میں جو کچھ ہے اسے پہلی بار پڑھنے کے بعد ضم کر لیں گے۔
لیکن آپ، وقت کے ساتھ، اچھی ترقی کریں گے۔
جن اصولوں پر عمل کیا جائے گا وہ تخیل کی تفہیم کا راستہ کھولے گا۔ جس چیز کو آپ سمجھ رہے ہیں اس کو ملائیں، جیسا کہ آپ نے اس فلسفے کو پہلی بار پڑھا، پھر جب آپ اسے دوبارہ پڑھیں گے اور مطالعہ کریں گے، تو آپ کو معلوم ہوگا کہ اسے واضح کرنے کے لیے کچھ ہوا ہے، اور آپ کو پوری طرح کی وسیع تر سمجھ حاصل ہوگی۔ سب سے بڑھ کر، ان اصولوں کے اپنے مطالعہ میں مت روکیں، اور نہ ہی ہچکچاہٹ کریں جب تک کہ آپ کتاب کو کم از کم تین بار پڑھ لیں، 96 95تک، آپ رکنا نہیں چاہیں گے۔

تخیل کا عملی استعمال کیسے کریں۔

خیالات تمام خوش قسمتی کے نقطہ آغاز ہیں. خیالات تخیل کی پیداوار ہیں۔ آئیے چند معروف خیالات کا جائزہ لیتے ہیں جن سے بہت بڑا نتیجہ نکلا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

خوش قسمتی، اس امید کے ساتھ کہ یہ تمثیلات اس طریقہ کے بارے میں قطعی معلومات فراہم کریں گی جس کے ذریعے دولت جمع کرنے میں تخیل کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔

دی اینچنٹڈ کیتلی

پچاس سال پہلے، ایک بوڑھا ملک کا ڈاکٹر شہر چلا گیا، اپنے گھوڑے سے ٹکرایا، خاموشی سے پچھلے دروازے سے دوائیوں کی دکان میں گھس گیا، اور نوجوان ڈرگ کلرک کے ساتھ "ڈکرنگ" کرنے لگا۔

اس کا مشن بہت سے لوگوں کو عظیم دولت فراہم کرنا تھا۔ خانہ جنگی کے بعد سے سب سے دور دراز کا فائدہ جنوب کو پہنچانا اس کا مقدر تھا۔
ایک گھنٹے سے زیادہ وقت تک نسخے کے کاؤنٹر کے پیچھے بوڑھے ڈاکٹر اور کلرک دھیمے لہجے میں باتیں کرتے رہے۔ پھر ڈاکٹر چلا گیا۔ وہ چھوٹی گاڑی کے پاس گیا اور ایک بڑی، پرانی طرز کی کیتلی، لکڑی کا ایک بڑا پیڈل (کیتلی کے مواد کو ہلانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے) واپس لایا اور انہیں اسٹور کے پچھلے حصے میں جمع کر دیا۔

کلرک نے کیتلی کا معائنہ کیا، اندر کی جیب تک پہنچا، بلوں کا ایک رول نکالا اور اسے ڈاکٹر کے حوالے کر دیا۔ رول میں بالکل $500.00 تھے —کلرک کی پوری بچت! ڈاکٹر نے کاغذ کی ایک چھوٹی سی پرچی حوالے کی جس پر ایک خفیہ فارمولا لکھا ہوا تھا۔ کاغذ کی اس چھوٹی سی پرچی پر لکھے الفاظ بادشاہ کے فدیے کے قابل تھے! لیکن ڈاکٹر کے پاس نہیں! کیتلی کو ابلنے کے لیے ان جادوئی الفاظ کی ضرورت تھی، لیکن نہ تو ڈاکٹر اور نہ ہی نوجوان کلرک کو معلوم تھا کہ اس کیتلی سے کیا شاندار قسمت نکلنا ہے۔

بوڑھا ڈاکٹر خوشی خوشی اس کپڑے کو پانچ سو ڈالر میں فروخت کر رہا تھا۔ پیسہ اس کے قرضوں کو ادا کرے گا، اور اسے ذہنی آزادی دے گا. کلرک اپنی ساری زندگی کی بچت محض کاغذ کے ٹکرے اور ایک پرانی کیتلی پر لگا کر ایک بڑا موقع لے رہا تھا! اس نے کبھی خواب میں بھی نہیں سوچا تھا کہ اس کی سرمایہ کاری سونے سے بھر جائے گی جو علاء کے چراغ کی معجزاتی کارکردگی کو پیچھے چھوڑ دے گی۔

کلرک نے جو واقعی خریدا وہ ایک آئیڈیا تھا! پرانی کیتلی اور لکڑی کا پیڈل، اور کاغذ کی پرچی پر خفیہ پیغام اتفاقی تھا۔ اس کیتلی کی عجیب کارکردگی اس وقت ہونے لگی جب نئے مالک نے خفیہ ہدایات کے ساتھ ایسا جزو ملایا جس کا ڈاکٹر کو کچھ معلوم نہ تھا۔

اس کہانی کو غور سے پڑھیں، اپنے تخیل کا امتحان دیں! دیکھیں کہ کیا آپ دریافت کر سکتے ہیں کہ یہ کیا تھا جو نوجوان نے خفیہ پیغام میں شامل کیا، جس کی وجہ سے کیتلی سونے سے بھر گئی۔ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں، کہ یہ عربی نائٹس کی کہانی نہیں ہے۔ یہاں آپ کے پاس حقائق کی کہانی ہے، افسانے سے زیادہ اجنبی، حقائق جو ایک آئیڈیا کی شکل میں شروع ہوئے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

آئیے اس خیال سے پیدا ہونے والے سونے کی وسیع دولت پر ایک نظر ڈالیں۔ اس نے پوری دنیا کے مردوں اور عورتوں کو بہت زیادہ رقم ادا کی ہے، اور اب بھی ادا کرتی ہے، جو کیتلی کے مواد کو لاکھوں لوگوں میں تقسیم کرتے ہیں۔

اولڈ کیٹل اب چینی کے دنیا کے سب سے بڑے صارفین میں سے ایک ہے، اس طرح گنے کو اگانے اور چینی کو صاف کرنے اور مارکیٹنگ کرنے میں مصروف ہزاروں مردوں اور عورتوں کو مستقل نوعیت کی ملازمتیں فراہم کرتی ہے۔

پرانی کیتلی سالانہ لاکھوں شیشے کی بوتلیں استعمال کرتی ہے۔
شیشے کے کارکنوں کی بڑی تعداد کو نوکریاں۔
اولڈ کیٹل کلرکوں، سٹینوگرافروں، کاپی رائٹرز، اور اشتہارات کے ماہرین کی ایک فوج کو ملک بھر میں ملازمت فراہم کرتی ہے۔ اس نے متعدد فنکاروں کو شہرت اور خوش قسمتی دی ہے جنہوں نے مصنوعات کو بیان کرنے والی شاندار تصاویر بنائی ہیں۔

اولڈ کیٹل نے ایک چھوٹے سے جنوبی شہر کو جنوبی کے کاروباری دارالحکومت میں تبدیل کر دیا ہے، جہاں اب یہ براہ راست یا بالواسطہ طور پر ہر کاروبار اور عملی طور پر شہر کے ہر باشندے کو فائدہ پہنچا رہا ہے۔ اس خیال کا اثر اب دنیا کے ہر مہذب ملک کو فائدہ پہنچاتا ہے، جو اسے چھونے والے تمام لوگوں کے لیے سونے کا ایک مسلسل سلسلہ بہا رہا ہے۔

کیتلی سے سونا جنوبی کے سب سے ممتاز کالجوں میں سے ایک بنایا اور اس کی دیکھ بھال کرتا ہے، جہاں ہزاروں نوجوان کامیابی کے لیے ضروری تربیت حاصل کرتے ہیں۔

اولڈ کیتلی نے دیگر شاندار کام کیے ہیں۔ پوری دنیا میں افسردگی، جب فیکٹریاں، بنک اور کاروباری ادارے ہزاروں کی تعداد میں سمٹ رہے تھے اور چھوڑ رہے تھے، اس اینچنٹڈ کیٹل کے مالک نے مارچ کیا، پوری دنیا میں مردوں اور عورتوں کی فوج کو مسلسل روزگار دیا ، اور سونے کے اضافی حصے ان لوگوں کو ادا کیے جو، بہت پہلے، اس خیال پر یقین رکھتے تھے۔

اگر پیتل کی اس پرانی کیتلی کی پیداوار بات کر سکتی ہے، تو یہ سنسنی خیز کہانیاں سنائے گی۔
ہر زبان میں رومانس۔ محبت کے رومانس، کاروبار کے رومانس، پیشہ ور مردوں اور عورتوں کے رومانس جو روزانہ اس سے محرک ہوتے ہیں۔
مصنف کو کم از کم ایسے ہی ایک رومانس کا یقین ہے، کیونکہ وہ اس کا ایک حصہ تھا، اور یہ سب اس جگہ سے شروع ہوا جہاں سے منشیات کے کلرک نے پرانی کیتلی خریدی تھی۔ یہیں مصنف نے اپنی اہلیہ سے ملاقات کی، اور یہ وہی تھی جس نے اسے سب سے پہلے اینچنٹڈ کیٹل کے بارے میں بتایا۔ یہ اس کیتلی کی پیداوار تھی جب وہ پی رہے تھے جب اس نے اسے "بہتر یا بدتر" قبول کرنے کو کہا۔

اب جب کہ آپ کو معلوم ہے کہ اینچنٹڈ کیٹل کا مواد ایک عالمی مشہور مشروب ہے، تو یہ مناسب ہے کہ مصنف کا اعتراف ہے کہ اس مشروب کے آبائی شہر نے اسے ایک بیوی فراہم کی، یہ بھی کہ یہ مشروب خود اسے سوچنے کی تحریک فراہم کرتا ہے۔

آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

نشہ کے بغیر، اور اس طرح یہ ذہن کی تازگی کا کام کرتا ہے جو ایک مصنف کو اپنا بہترین کام کرنا چاہیے۔

آپ جو بھی ہوں، آپ جہاں بھی رہتے ہوں، جس بھی پیشے میں آپ مصروف ہوں، بس مستقبل میں جب بھی آپ کو "کوکا کولا" کے الفاظ نظر آئیں، یاد رکھیں کہ اس کی دولت اور اثر و رسوخ کی وسیع سلطنت ایک ہی آئیڈیا سے پروان چڑھی، اور یہ کہ پراسرار جزو منشیات کے کلرک —آسا کینڈلر— کو خفیہ فارمولے کے ساتھ ملایا گیا تھا۔ .

تخیل!.

ایک لمحے کے لیے رکیں اور اس کے بارے میں سوچیں۔
یہ بھی یاد رکھیں کہ دولت کے تیرہ مراحل، جو اس کتاب میں بیان کیے گئے ہیں، وہ میڈیا تھا جس کے ذریعے کوکا کولا کا اثر دنیا کے ہر شہر، قصبے، گاؤں، اور سڑکوں پر پھیلا ہوا ہے، اور یہ کہ آپ جو بھی آئیڈیا تخلیق کر سکتے ہیں، کوکا کولا کی طرح بہترین اور شاندار، اس دنیا کے ریکارڈ کو ڈپلیکیٹ کرنے کا امکان رکھتا ہے۔

واقعی، خیالات چیزیں ہیں، اور ان کے عمل کا دائرہ خود دنیا ہے۔

اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوتے تو میں کیا کرتا

یہ کہانی اس پرانی کہاوت کی سچائی کو ثابت کرتی ہے، "جہاں مرضی، وہاں راستہ"۔ یہ مجھے اس پیارے معلم اور پادری، مرحوم فرینک ڈبلیو گنسولس نے بتایا، جس نے جنوبی شکاگو کے اسٹاک یارڈز کے علاقے میں اپنے تبلیغی کیریئر کا آغاز کیا۔

جب ڈاکٹر گنسولس کالج سے گزر رہے تھے، انہوں نے ہمارے تعلیمی نظام میں بہت سے نقائص کا مشاہدہ کیا، وہ نقائص جنہیں ان کا خیال تھا کہ اگر وہ کالج کے سربراہ ہوتے تو وہ درست کر سکتے تھے۔ اس کی شدید خواہش ایک ایسے تعلیمی ادارے کا سربراہ بننے کی تھی جس میں نوجوان مردوں اور عورتوں کو "کر کر سیکھنا" سکھایا جائے گا۔

اس نے ایک نئے کالج کو منظم کرنے کا ارادہ کیا جس میں وہ تعلیم کے آرتھوڈوکس طریقوں سے معذور ہوئے بغیر اپنے خیالات کو آگے بڑھا سکے۔
اس منصوبے کو مکمل کرنے کے لیے اسے ایک ملین ڈالر کی ضرورت تھی! وہ اتنی بڑی رقم پر ہاتھ ڈالنے والا کہاں تھا؟ یہی وہ سوال تھا جس نے اس پرجوش نوجوان مبلغ کی زیادہ تر سوچ کو جذب کر لیا۔

لیکن وہ کوئی پیش رفت نہیں کر سکا۔
ہر رات وہ اس خیال کو اپنے ساتھ بستر پر لے جاتا۔ وہ صبح اس کے ساتھ اٹھ گیا۔ وہ جہاں بھی جاتا اسے اپنے ساتھ لے جاتا۔ اس نے اسے اپنے ذہن میں بار بار پھیر لیا یہاں تک کہ یہ اس کے ساتھ ایک بڑپ کرنے والا جنون بن گیا۔ ایک ملین ڈالر بہت زیادہ رقم ہے۔ اس نے اس حقیقت کو تسلیم کیا، لیکن اس نے اس سچائی کو بھی پہچان لیا کہ حد صرف وہی ہے جو کوئی اپنے ذہن میں قائم کرتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ایک فلسفی ہونے کے ساتھ ساتھ ایک مبلغ ہونے کے ناطے، ڈاکٹر گنسولس نے پہچانا، جیسا کہ ہر وہ کام کریں جو زندگی میں کامیاب ہو، مقصد کا تعین وہ نقطہ آغاز ہے جہاں سے کسی کو شروع کرنا چاہیے۔ اس نے یہ بھی تسلیم کیا کہ مقصد کی قطعیت حرکت پذیری، زندگی اور طاقت سے کام لیتی ہے جب اس مقصد کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کرنے کے لیے جلانے والی خواہش کی حمایت حاصل ہوتی ہے۔

وہ ان تمام عظیم سچائیوں کو جانتا تھا، پھر بھی وہ نہیں جانتا تھا کہ ایک ملین ڈالر پر کہاں، یا کیسے ہاتھ رکھے۔ فطری طریقہ کار یہ ہوتا کہ یہ کہہ کر ترک کر دیا جائے، "آہ ٹھیک ہے، میرا خیال اچھا ہے، لیکن میں اس کے ساتھ کچھ نہیں کر سکتا، کیونکہ میں کبھی بھی ضروری ملین ڈالر حاصل نہیں کر سکتا۔" یہ بالکل وہی ہے جو لوگوں کی اکثریت نے کہا ہو گا، لیکن ایسا نہیں ہے جو ڈاکٹر گنسولس نے کہا ہے۔ اس نے کیا کہا، اور جو کچھ اس نے کیا وہ اتنا اہم ہے کہ اب میں اس کا تعارف کراؤں، اور اسے خود بات کرنے دو۔

"ایک ہفتہ کی دوپہر میں اپنے کمرے میں بیٹھا طریقوں اور ذرائع کے بارے میں سوچ رہا تھا۔
اپنے منصوبوں کو پورا کرنے کے لیے رقم جمع کرنا۔ تقریباً دو سال سے میں سوچتا رہا لیکن سوچنے کے سوا کچھ نہیں کیا!

"ایکشن کا وقت آ گیا تھا!

"میں نے اپنا ذہن بنایا، پھر اور وہاں، کہ میں ضروری حاصل کروں گا۔
ایک ہفتے کے اندر ملین ڈالر. کیسے؟ مجھے اس کی کوئی فکر نہیں تھی۔ اہم بات یہ تھی کہ ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کا فیصلہ کیا گیا تھا ، اور میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ جس لمحے میں ایک مقررہ وقت کے اندر رقم حاصل کرنے کے قطعی فیصلے پر پہنچا، یقین دہانی کا ایک عجیب سا احساس مجھ پر طاری ہوگیا، جیسا کہ میں نے پہلے کبھی نہیں کیا تھا۔ میرے اندر سے کچھ کہنے لگا، 'تم اس فیصلے پر کافی عرصہ پہلے کیوں نہیں پہنچے؟ پیسہ ہر وقت آپ کا انتظار کر رہا تھا!'

"چیزیں جلدی میں ہونے لگیں۔ میں نے اخبارات کو بلایا اور اعلان کیا کہ میں اگلی صبح ایک خطبہ سناؤں گا، جس کا عنوان تھا، 'اگر میرے پاس ایک ملین ڈالر ہوتے تو میں کیا کروں؟'

"میں فوراً واعظ پر کام کرنے چلا گیا، لیکن مجھے آپ کو بتانا ضروری ہے، صاف کہوں، یہ کام مشکل نہیں تھا، کیونکہ میں تقریباً دو سال سے اس واعظ کی تیاری کر رہا تھا۔ اس کی روح میرے اندر کا ایک حصہ تھی!

"آدھی رات سے کافی پہلے میں نے خطبہ لکھنا ختم کر دیا تھا۔ میں بستر پر چلا گیا۔
اور اعتماد کے احساس کے ساتھ سو گیا، کیونکہ میں اپنے آپ کو پہلے سے ہی ملین ڈالر کے قبضے میں دیکھ سکتا تھا۔

"اگلی صبح میں سویرے اُٹھا، غسل خانے میں گیا، خطبہ پڑھا، پھر اپنے گھٹنوں کے بل گرا اور پوچھا کہ شاید میرا خطبہ کسی ایسے شخص کی توجہ میں آجائے جو ضروری رقم فراہم کرے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

"جب میں دعا کر رہا تھا تو مجھے ایک بار پھر یقین دہانی کا احساس ہوا کہ رقم آنے والی ہے۔ میرے جوش میں، میں اپنے واعظ کے بغیر باہر نکل گیا، اور اس وقت تک نگرانی کا پتہ نہیں چلا جب تک کہ میں اپنے منبر پر نہیں تھا اور اس کی فراہمی شروع کرنے کے لیے تیار تھا۔

"میرے نوٹوں کے واپس جانے میں بہت دیر ہو چکی تھی، اور یہ کتنی بڑی نعمت ہے کہ میں نہیں کر سکا واپس جاؤ! اس کے بجائے، میرے اپنے لاشعوری ذہن نے وہ مواد حاصل کیا جس کی مجھے ضرورت تھی۔
جب میں اپنا واعظ شروع کرنے کے لیے اُٹھا، میں نے اپنی آنکھیں بند کیں، اور اپنے تمام دل و جان سے اپنے خوابوں کی بات کی۔ میں نے نہ صرف اپنے سامعین سے بات کی بلکہ مجھے لگتا ہے کہ میں نے خدا سے بھی بات کی۔ میں نے بتایا کہ اگر یہ رقم میرے ہاتھ میں دے دی جائے تو میں ایک ملین ڈالر کا کیا کروں گا۔ میں نے ایک عظیم تعلیمی ادارے کے انعقاد کے لیے جو منصوبہ میرے ذہن میں تھا اس کی وضاحت کی، جہاں نوجوان عملی چیزیں کرنا سیکھیں گے، اور ساتھ ہی ساتھ ان کے ذہنوں کی نشوونما ہوگی۔

"جب میں فارغ ہو کر بیٹھ گیا تو ایک آدمی آہستہ آہستہ اپنی نشست سے اٹھا، عقب سے تقریباً تین قطاروں میں، اور اپنا راستہ منبر کی طرف بڑھا، میں حیران تھا کہ وہ کیا کرنے جا رہا ہے، وہ منبر میں آیا، اپنا ہاتھ بڑھایا، اور کہا، 'محترم، مجھے آپ کا خطبہ پسند آیا۔ مجھے یقین ہے کہ آپ وہ سب کچھ کر سکتے ہیں جو آپ نے کہا تھا اور اگر آپ نے ایک ملین ڈالر میں یقین کیا ہوتا تو آپ کو یقین ہوتا۔ اگر آپ کل صبح میرے دفتر آئیں گے تو میں آپ کو ملین ڈالر دوں گا میرا نام فلپ ڈی آرمر ہے۔

نوجوان گنسولس مسٹر آرمر کے دفتر گئے اور ملین ڈالر تھے۔
اس کے سامنے پیش کیا. اس رقم سے اس نے آرمر انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی کی بنیاد رکھی۔

یہ اس سے کہیں زیادہ رقم ہے جو مبلغین کی اکثریت نے پوری زندگی میں کبھی نہیں دیکھی ہے، پھر بھی پیسے کی واپسی کا سوچنے کا جذبہ نوجوان مبلغ کے ذہن میں ایک منٹ کے ایک حصے میں پیدا ہوا۔ ضروری ملین ڈالر ایک خیال کے نتیجے میں آئے۔ اس خیال کے پیچھے ایک خواہش تھی جسے نوجوان گنسولس تقریباً دو سال سے اپنے ذہن میں پال رہا تھا۔

اس اہم حقیقت کا مشاہدہ کریں... اسے تیس کے اندر پیسے مل گئے
چھ گھنٹے بعد اس نے اسے حاصل کرنے کے لیے اپنے ذہن میں ایک قطعی فیصلہ کر لیا، اور اسے حاصل کرنے کے لیے ایک قطعی منصوبہ بندی کا فیصلہ کیا!

ایک ملین ڈالر کے بارے میں نوجوان گنسولس کی مبہم سوچ، اور اس کی کمزور امید کے بارے میں کوئی نئی یا انوکھی بات نہیں تھی۔ اس سے پہلے کے دوسرے اور اس کے زمانے سے بہت سے لوگ بھی اسی طرح کے خیالات رکھتے ہیں۔ لیکن اس یادگار ہفتہ کو اس نے جو فیصلہ کیا اس کے بارے میں کچھ بہت ہی انوکھا اور مختلف تھا، جب اس نے پس منظر میں مبہم پن ڈالا، اور یقینی طور پر کہا، "مجھے وہ رقم ایک ہفتے کے اندر مل جائے گی!"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ایسا لگتا ہے کہ خدا خود کو اس آدمی کی طرف پھینکتا ہے جو بالکل جانتا ہے۔
وہ کیا چاہتا ہے، اگر وہ صرف اتنا ہی حاصل کرنے کا عزم رکھتا ہے!
مزید یہ کہ وہ اصول جس کے ذریعے ڈاکٹر گنسالس نے اپنے ملین ڈالر حاصل کیے وہ اب بھی زندہ ہے! یہ آپ کے لئے دستیاب ہے! یہ آفاقی قانون آج بھی اتنا ہی قابل عمل ہے جتنا کہ اس وقت تھا جب نوجوان مبلغ نے اسے اتنی کامیابی سے استعمال کیا تھا۔ یہ کتاب قدم بہ قدم اس عظیم قانون کے تیرہ عناصر کو بیان کرتی ہے اور بتاتی ہے کہ ان کو کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مشاہدہ کریں کہ آسا کینڈلر اور ڈاکٹر فرینک گنسولس کی ایک خصوصیت تھی۔

عام میں دونوں ہی حیران کن حقیقت جانتے تھے کہ آئیڈیاز کو مخصوص مقصد، پلس ڈیفینیٹ پلانز کی طاقت کے ذریعے نقدی میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو یقین رکھتے ہیں کہ محنت اور ایمانداری، اکیلے، دولت لائے گی، سوچ کو ختم کر دیں! یہ سچ نہیں ہے! دولت، جب وہ بڑی مقدار میں آتی ہے، کبھی بھی سخت محنت کا نتیجہ نہیں ہوتی! دولت آتی ہے، اگر وہ بالکل آتی ہے، قطعی مطالبات کے جواب میں، قطعی اصولوں کے اطلاق کی بنیاد پر، نہ کہ اتفاق یا قسمت سے۔ عام طور پر، ایک خیال سوچ کا ایک تسلسل ہے جو تخیل کی اپیل کے ذریعے، عمل کو متاثر کرتا ہے۔ تمام ماسٹر سیلز مین جانتے ہیں کہ آئیڈیاز فروخت کیے جا سکتے ہیں جہاں تجارتی سامان نہیں ہو سکتا۔ عام سیلز مین یہ نہیں جانتے -اسی لیے وہ "عام" ہیں۔

کتابوں کے ایک پبلشر، جو نکل کے عوض فروخت ہوتے ہیں، نے ایک دریافت کی جو کہ ہونی چاہیے۔
عام طور پر پبلشرز کے لیے بہت زیادہ قابل قدر ہو۔ اس نے سیکھا کہ بہت سے لوگ کتابوں کے مواد نہیں بلکہ عنوانات خریدتے ہیں۔
محض ایک کتاب کا نام تبدیل کرنے سے جو حرکت نہیں کر رہی تھی، اس کتاب پر اس کی فروخت دس لاکھ سے زیادہ کاپیاں بڑھ گئی۔

کتاب کے اندر کسی بھی طرح سے کوئی تبدیلی نہیں کی گئی۔ اس نے محض اس عنوان کے سرورق کو پھاڑ دیا جو فروخت نہیں ہوا تھا، اور اس عنوان کے ساتھ ایک نیا سرورق پہنا تھا جس کی "باکس آفس" قدر تھی۔

یہ، جتنا آسان لگتا ہے، ایک آئیڈیا تھا! یہ تخیل تھا۔
خیالات پر کوئی معیاری قیمت نہیں ہے۔ خیالات کا خالق اپنی قیمت خود بناتا ہے، اور اگر وہ ہوشیار ہے، تو اسے مل جاتا ہے۔
چلتی پھرتی تصویر کی صنعت نے کروڑ پتیوں کا ایک پورا ریوڑ پیدا کیا۔ زیادہ تر
وہ ایسے مرد تھے جو آئیڈیاز تخلیق نہیں کر سکتے تھے- لیکن- ان کے پاس تصورات کو پہچاننے کی صلاحیت تھی جب وہ انہیں دیکھتے تھے۔
کروڑ پتیوں کا اگلا جھنڈ ریڈیو کے کاروبار سے بڑھے گا، جو کہ ہے۔
نیا اور گہری تخیل کے مردوں کے ساتھ زیادہ بوجھ نہیں ہے۔ پیسہ وہ لوگ کمائیں گے جو نئے اور زیادہ شاندار ریڈیو پروگراموں کو دریافت کرتے یا تخلیق کرتے ہیں اور میرٹ کو پہچاننے کا تصور رکھتے ہیں، اور ریڈیو سننے والوں کو اس سے فائدہ اٹھانے کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

کفیل! وہ بدقسمت شکار جو اب تمام ریڈیو "تفریح" کی قیمت ادا کرتا ہے، جلد ہی خیال سے ہوش میں آجائے گا، اور اپنے پیسوں کے لیے کچھ مانگے گا۔ وہ آدمی جو اسپانسر کو ڈرا میں شکست دیتا ہے، اور ایسے پروگرام فراہم کرتا ہے جو مفید خدمت پیش کرتے ہیں، وہ آدمی ہے جو اس نئی صنعت میں امیر بن جائے گا۔

بدمعاش اور ہلکے چہچہانے والے فنکار جو اب عقلمندی سے ہوا کو آلودہ کرتے ہیں۔
اور بے وقوفانہ ہنسی، تمام ہلکے لکڑیوں کی راہ پر گامزن ہوں گے، اور ان کی جگہیں حقیقی فنکار لیں گے جو احتیاط سے منصوبہ بند پروگراموں کی ترجمانی کرتے ہیں جو مردوں کے ذہنوں کی خدمت کے ساتھ ساتھ تفریح فراہم کرنے کے لیے ڈیزائن کیے گئے ہیں۔
یہاں موقع کا ایک وسیع کھلا میدان ہے جس طرح اس کا قتل عام کیا جا رہا ہے، تخیل کی کمی کی وجہ سے، اور کسی بھی قیمت پر بچاؤ کی بھیک مانگ رہا ہے۔ سب سے بڑھ کر، ریڈیو کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ ہے نئے آئیڈیاز!
اگر موقع کا یہ نیا شعبہ آپ کو متوجہ کرتا ہے، تو شاید آپ کو اس تجویز سے فائدہ پہنچے کہ مستقبل کے کامیاب ریڈیو پروگرام "خریدار" سامعین بنانے پر زیادہ توجہ دیں گے، اور "سامعین" سامعین پر کم توجہ دیں گے۔

مزید واضح طور پر کہا جائے تو، مستقبل میں کامیاب ہونے والے ریڈیو پروگرام بنانے والے کو "سننے والوں" کو "خریداروں" میں تبدیل کرنے کے عملی طریقے تلاش کرنے چاہئیں۔ مزید برآں، مستقبل میں ریڈیو پروگراموں کے کامیاب پروڈیوسر کو اپنی خصوصیات کو کلید کرنا چاہیے تاکہ وہ سامعین پر اس کا اثر ضرور دکھا سکے۔

اسپانسرز glibسیلنگ بات چیت کی بنیاد پر خریدنے سے تھکے ہوئے ہوتے جا رہے ہیں۔
پتلی ہوا سے باہر پکڑے گئے بیانات پر. وہ چاہتے ہیں، اور مستقبل میں، اس ناقابل تردید ثبوت کا مطالبہ کریں گے کہ Whoositپروگرام نہ صرف لاکھوں لوگوں کو اب تک کا سب سے احمقانہ قہقہہ دیتا ہے، بلکہ یہ کہ بے وقوف گگلر تجارتی سامان بیچ سکتا ہے!
ایک اور بات جو غور کرنے والوں کی سمجھ میں آ سکتی ہے۔
مواقع کے اس نئے شعبے میں داخل ہونے پر، ریڈیو اشتہارات کو اشتہارات کے ماہرین کا ایک بالکل نیا گروپ سنبھالے گا، جو پرانے وقت کے اخبارات اور میگزین ایڈورٹائزنگ ایجنسی کے مردوں سے الگ اور الگ ہے۔ ایڈورٹائزنگ گیم میں پرانے ٹائمر جدید ریڈیو اسکرپٹس کو نہیں پڑھ سکتے ، کیونکہ انہیں آئیڈیاز دیکھنے کے لیے تعلیم دی گئی ہے۔ نئی ریڈیو تکنیک میں ایسے مردوں کا مطالبہ کیا گیا ہے جو آواز کے لحاظ سے تحریری مخطوطہ سے خیالات کی ترجمانی کر سکتے ہیں ! اس پر مصنف کو ایک سال کی سخت محنت، اور اسے سیکھنے کے لیے ہزاروں ڈالر خرچ ہوئے۔

ریڈیو، ابھی، اس کے بارے میں ہے جہاں چلتی ہوئی تصویریں تھیں، جب میری پک فورڈ اور اس کے کرل پہلی بار اسکرین پر نمودار ہوئے۔ ریڈیو میں ان لوگوں کے لیے کافی جگہ ہے جو آئیڈیاز تیار یا پہچان سکتے ہیں۔

اگر ریڈیو کے مواقع پر مذکورہ بالا تبصرے نے کام کرنے کے لیے آپ کی آئیڈیا فیکٹری شروع نہیں کی ہے تو بہتر ہے کہ آپ اسے بھول جائیں۔ آپ کا موقع کسی اور شعبے میں ہے۔ اگر تبصرے نے آپ کو ذرا بھی دلچسپ بنا دیا ہے، تو اس میں مزید جائیں، اور آپ کو ایک ایسا آئیڈیا مل سکتا ہے جس کی آپ کو اپنے کیریئر کو مکمل کرنے کی ضرورت ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اگر آپ کو ریڈیو کا تجربہ نہیں ہے تو اسے کبھی بھی آپ کی حوصلہ شکنی نہ ہونے دیں۔ اینڈریو کارنیگی اسٹیل بنانے کے بارے میں بہت کم جانتے تھے — میرے پاس اس کے لیے کارنیگی کا اپنا لفظ ہے — لیکن اس نے اس کتاب میں بیان کیے گئے دو اصولوں کا عملی استعمال کیا، اور اسٹیل کے کاروبار کو اس کی خوش قسمتی کا باعث بنا۔

عملی طور پر ہر بڑی خوش قسمتی کی کہانی اس دن سے شروع ہوتی ہے جب a
خیالات کے خالق اور خیالات بیچنے والے ایک ساتھ ہو گئے اور ہم آہنگی سے کام کیا۔
کارنیگی نے اپنے آپ کو ایسے مردوں سے گھیر لیا جو وہ سب کچھ کر سکتے تھے جو وہ نہیں کر سکتا تھا۔
وہ مرد جنہوں نے آئیڈیاز تخلیق کیے، اور وہ لوگ جنہوں نے آئیڈیاز کو عملی جامہ پہنایا، اور خود کو اور دوسروں کو شاندار طریقے سے امیر بنایا۔

لاکھوں لوگ سازگار "بریک" کی امید میں زندگی سے گزرتے ہیں۔ شاید ایک سازگار وقفے سے ایک موقع مل سکتا ہے، لیکن سب سے محفوظ منصوبہ قسمت پر انحصار نہیں کرنا ہے۔ یہ ایک سازگار "بریک" تھا جس نے مجھے اپنی زندگی کا سب سے بڑا موقع فراہم کیا — لیکن — اس موقع کو اثاثہ بننے سے پہلے پچیس سال کی پرعزم کوشش کو اس کے لیے وقف کرنا پڑا۔

"بریک" اینڈریو کارنیگی سے ملاقات اور تعاون حاصل کرنے میں میری خوش قسمتی پر مشتمل تھا۔ اس موقع پر کارنیگی نے میرے ذہن میں کامیابی کے فلسفے میں کامیابی کے اصولوں کو منظم کرنے کا خیال پیدا کیا۔

پچیس سال کی تحقیق میں ہونے والی دریافتوں سے ہزاروں لوگ مستفید ہو چکے ہیں اور فلسفے کے اطلاق کے ذریعے کئی خوش نصیبی جمع ہو چکی ہے۔ آغاز سادہ تھا۔ یہ ایک آئیڈیا تھا جسے کسی نے بھی تیار کیا ہو گا۔

کارنیگی کے ذریعے سازگار وقفہ آیا، لیکن عزم، مقصد کے تعین، اور مقصد کو حاصل کرنے کی خواہش، اور پچیس سال کی مسلسل کوشش کا کیا ہوگا؟ یہ کوئی معمولی خواہش نہیں تھی جو مایوسی، حوصلہ شکنی، عارضی شکست، تنقید، اور "وقت کے ضیاع" کی مسلسل یاد دلانے سے بچ گئی۔ یہ ایک جلتی ہوئی خواہش تھی! ایک جنون!

جب یہ خیال سب سے پہلے میرے ذہن میں مسٹر کارنیگی نے ڈالا تھا، تو اسے منایا گیا، پالا گیا، اور زندہ رہنے کے لیے آمادہ کیا گیا۔ رفتہ رفتہ، یہ خیال اپنی طاقت کے تحت ایک دیو بن گیا، اور اس نے مجھے منایا، پرورش کی اور مجھے بھگایا۔ خیالات ایسے ہوتے ہیں۔
پہلے آپ زندگی اور عمل اور نظریات کو رہنمائی دیتے ہیں، پھر وہ اپنی مرضی سے اقتدار سنبھالتے ہیں اور تمام مخالفتوں کو پس پشت ڈال دیتے ہیں۔
خیالات غیر محسوس قوتیں ہیں، لیکن ان میں جسمانی دماغوں سے زیادہ طاقت ہوتی ہے جو انہیں جنم دیتے ہیں۔ ان کے پاس زندہ رہنے کی طاقت ہے، اس کے بعد جو دماغ انہیں تخلیق کرتا ہے وہ مٹی میں واپس آ گیا ہے۔ مثال کے طور پر عیسائیت کی طاقت کو لے لیں۔
اس کا آغاز ایک سادہ خیال سے ہوا، جو مسیح کے دماغ میں پیدا ہوا۔ اس کا بنیادی اصول تھا، "دوسروں کے ساتھ ویسا ہی کرو جیسا کہ تم دوسروں کو اپنے ساتھ کرنا چاہتے ہو۔" مسیح واپس چلا گیا ہے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

وہ کہاں سے آیا ہے، لیکن اس کا آئیڈیا آگے بڑھ رہا ہے۔ کسی دن، یہ بڑا ہو سکتا ہے، اور اپنے آپ میں آ سکتا ہے، پھر اس نے مسیح کی گہری خواہش پوری کر دی ہو گی۔ IDEAصرف دو ہزار سال سے ترقی کر رہا ہے۔ اسے وقت دو!

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کامیابی کے لیے کسی وضاحت کی ضرورت نہیں ہے۔

فیلور پرمٹس NO ALIBIS

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 7

منظم منصوبہ بندی

عمل میں خواہش کا کرسٹلائزیشن

دولت کی طرف چھٹا قدم

آپ نے سیکھا ہے کہ انسان جو کچھ بھی تخلیق کرتا ہے یا حاصل کرتا ہے، اس کی ابتداء میں ہوتی ہے۔
DESIREکی شکل، اس خواہش کو اپنے سفر کی پہلی گود میں، تجریدی سے کنکریٹ تک، تخیل کی ورکشاپ میں لے جایا جاتا ہے، جہاں اس کی منتقلی کے لیے منصوبے بنائے جاتے ہیں اور منظم ہوتے ہیں۔

باب دو میں، آپ کو چھ یقینی، عملی اقدامات کرنے کی ہدایت کی گئی تھی، جیسا کہ پیسے کی خواہش کو اس کے مانیٹری مساوی میں ترجمہ کرنے میں آپ کا پہلا اقدام ہے۔
ان اقدامات میں سے ایک یقینی، عملی منصوبہ، یا منصوبوں کی تشکیل ہے، جس کے ذریعے یہ تبدیلی کی جا سکتی ہے۔ اب آپ کو ہدایت دی جائے گی کہ ایسے منصوبے کیسے بنائے جائیں جو عملی ہوں گے، یعنی:-

(a)اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کے ایک گروپ کے ساتھ اتحاد کریں جن کی آپ کو تخلیق، اور اپنے منصوبے کو پورا کرنے کے لیے، یا رقم جمع کرنے کے منصوبوں کی ضرورت ہو سکتی ہے -بعد کے باب میں بیان کردہ "ماسٹر مائنڈ" اصول کا استعمال کرتے ہوئے۔
(اس ہدایت کی تعمیل بالکل ضروری ہے۔ اسے نظرانداز نہ کریں۔)

(b)اپنا "ماسٹر مائنڈ" اتحاد بنانے سے پہلے، فیصلہ کریں کہ کیا فوائد اور فوائد، آپ اپنے گروپ کے انفرادی ممبران کو ان کے تعاون کے بدلے میں پیش کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی کسی قسم کے معاوضے کے بغیر غیر معینہ مدت تک کام نہیں کرے گا۔ کوئی بھی ذہین شخص مناسب معاوضے کے بغیر کسی دوسرے سے کام کرنے کی درخواست یا توقع نہیں کرے گا، حالانکہ یہ ہمیشہ پیسے کی صورت میں نہیں ہو سکتا۔

(c)اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے اراکین سے ہفتے میں کم از کم دو بار ملاقات کا بندوبست کریں، اور اگر ممکن ہو تو زیادہ کثرت سے، جب تک کہ آپ مشترکہ طور پر ضروری منصوبہ، یا رقم جمع کرنے کا منصوبہ مکمل نہ کر لیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

(d)اپنے اور اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ہر ممبر کے درمیان بہترین ہم آہنگی برقرار رکھیں۔ اگر آپ خط میں اس ہدایت پر عمل کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تو آپ ناکامی سے ملنے کی توقع کر سکتے ہیں۔ "ماسٹر مائنڈ" اصول حاصل نہیں کر سکتا جہاں پرفیکٹ ہارمونی غالب نہ ہو۔

ان حقائق کو ذہن میں رکھیں:- پہلے۔ آپ اپنے لیے ایک اہم کام میں مصروف ہیں۔ کامیابی کا یقین کرنے کے لیے، آپ کے پاس ایسے منصوبے ہونے چاہئیں جو بے عیب ہوں۔

دوسرا۔ آپ کو دوسرے ذہنوں کے تجربے، تعلیم، مقامی صلاحیت اور تخیل سے فائدہ اٹھانا چاہیے۔ یہ ان طریقوں سے مطابقت رکھتا ہے جو ہر اس شخص کے ذریعہ اختیار کیا جاتا ہے جس نے بڑی دولت جمع کی ہو۔

کسی بھی فرد کے پاس کافی تجربہ، تعلیم، مقامی صلاحیت، اور نہیں ہے۔
دوسرے لوگوں کے تعاون کے بغیر، ایک عظیم خوش قسمتی کے جمع کرنے کا علم۔ دولت جمع کرنے کی اپنی کوشش میں آپ جو بھی منصوبہ اپناتے ہیں، وہ آپ کی اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ہر دوسرے ممبر کی مشترکہ تخلیق ہونی چاہیے۔ آپ اپنے منصوبے خود بنا سکتے ہیں، یا تو مکمل یا جزوی طور پر، لیکن دیکھیں کہ ان منصوبوں کی جانچ پڑتال کی گئی ہے، اور آپ کے "ماسٹر مائنڈ" الائنس کے اراکین کی طرف سے منظوری دی گئی ہے۔

اگر پہلا منصوبہ جو آپ نے اپنایا ہے وہ کامیابی سے کام نہیں کرتا ہے تو اسے بدل دیں۔
ایک نئے منصوبے کے ساتھ، اگر یہ نیا منصوبہ کام کرنے میں ناکام ہو جاتا ہے، تو اسے بدل دیں، اس کے بدلے میں ایک اور کے ساتھ، اور اسی طرح، جب تک کہ آپ کو کوئی ایسا منصوبہ نہ مل جائے جو کام کرتا ہو۔ یہیں وہ مقام ہے جس پر مردوں کی اکثریت ناکامی سے دوچار ہوتی ہے، کیونکہ ناکام ہونے والوں کی جگہ لینے کے لیے نئے منصوبے بنانے میں ان کی استقامت کی کمی ہے۔

سب سے زیادہ ذہین آدمی پیسہ جمع کرنے میں کامیاب نہیں ہو سکتا —اور نہ ہی کسی دوسرے کام میں —بغیر عملی اور قابل عمل منصوبوں کے۔
بس اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں، اور یاد رکھیں کہ جب آپ کے منصوبے ناکام ہوجاتے ہیں تو وہ عارضی شکست مستقل ناکامی نہیں ہوتی۔ اس کا مطلب صرف یہ ہو سکتا ہے کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں۔ دوسرے منصوبے بنائیں۔ دوبارہ شروع کریں۔

تھامس اے ایڈیسن کو مکمل کرنے سے پہلے دس ہزار بار "ناکام" ہوا۔
تاپدیپت برقی روشنی بلب. یعنی وہ دس ہزار بار عارضی شکست سے دوچار ہوا ، اس سے پہلے کہ اس کی کوششوں کو کامیابی کا تاج پہنایا جائے۔
عارضی شکست کا مطلب صرف ایک چیز ہونی چاہیے، وہ مخصوص علم
آپ کے منصوبے میں کچھ گڑبڑ ہے۔ کروڑوں آدمی بدحالی اور غربت میں زندگی گزارتے ہیں، کیونکہ ان کے پاس کوئی ایسا منصوبہ نہیں ہے جس کے ذریعے دولت کمائی جا سکے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

ہنری فورڈ نے اپنے اعلیٰ دماغ کی وجہ سے نہیں بلکہ ایک خوش قسمتی جمع کی۔
کیونکہ اس نے ایک ایسا منصوبہ اپنایا اور اس پر عمل کیا جو درست ثابت ہوا۔ ایک ہزار آدمیوں کی نشاندہی کی جا سکتی ہے، جن میں سے ہر ایک کی فورڈ سے بہتر تعلیم ہے، پھر بھی ان میں سے ہر ایک غربت میں رہتا ہے، کیونکہ اس کے پاس پیسہ جمع کرنے کا صحیح منصوبہ نہیں ہے۔

آپ کی کامیابی اس سے زیادہ نہیں ہو سکتی کہ آپ کے منصوبے درست ہیں۔ وہ
یہ ایک محوری بیان معلوم ہو سکتا ہے، لیکن یہ سچ ہے۔ سیموئیل انسل نے اپنی ایک سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت کھو دی۔ انسول کی قسمت ان منصوبوں پر بنائی گئی تھی جو درست تھے۔ کاروباری مندی نے مسٹر انسل کو اپنے منصوبے بدلنے پر مجبور کیا۔ اور تبدیلی "عارضی شکست" لے کر آئی کیونکہ اس کے نئے منصوبے درست نہیں تھے۔ مسٹر انسل اب ایک بوڑھے آدمی ہیں، وہ، اس کے نتیجے میں، "عارضی شکست" کے بجائے "ناکامی" کو قبول کر سکتے ہیں، لیکن اگر ان کا تجربہ ناکامی ثابت ہوا، تو اس کی وجہ یہ ہوگی کہ ان کے پاس اپنے منصوبوں کو دوبارہ بنانے کے لیے استقامت کی آگ نہیں ہے۔

کسی بھی آدمی کو اس وقت تک کوڑے نہیں مارے جاتے جب تک کہ وہ چھوڑ نہ دے ۔
یہ حقیقت کئی بار دہرائی جائے گی، کیونکہ شکست کی پہلی نشانی پر "گنتی لینا" بہت آسان ہے۔

جیمز جے ہل کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا جب اس نے پہلی بار بلند کرنے کی کوشش کی۔
مشرق سے مغرب تک ریلوے کی تعمیر کے لیے ضروری سرمایہ تھا، لیکن اس نے بھی نئے منصوبوں کے ذریعے شکست کو فتح میں بدل دیا۔

ہنری فورڈ کو عارضی شکست کا سامنا کرنا پڑا، نہ صرف اس کے آغاز میں
آٹوموبائل کیریئر، لیکن اس کے بعد وہ بہت اوپر کی طرف چلا گیا تھا. اس نے نئے منصوبے بنائے، اور مالی فتح کی طرف بڑھتے چلے گئے۔

ہم ایسے مردوں کو دیکھتے ہیں جنہوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، لیکن ہم اکثر پہچانتے ہیں۔
صرف ان کی فتح، ان عارضی شکستوں کو نظر انداز کرتے ہوئے جو انہیں "پہنچنے" سے پہلے عبور کرنا تھیں۔

اس فلسفے کا کوئی پیروکار معقول طور پر توقع نہیں کر سکتا
"عارضی شکست" کا تجربہ کیے بغیر خوش قسمتی جمع کرنا۔ جب شکست آتی ہے تو اسے ایک سگنل کے طور پر قبول کریں کہ آپ کے منصوبے درست نہیں ہیں، ان منصوبوں کو دوبارہ بنائیں، اور اپنے مطلوبہ مقصد کی طرف ایک بار پھر سفر کریں۔ اگر آپ اپنے مقصد تک پہنچنے سے پہلے ہی ہار مان لیتے ہیں، تو آپ "چھوڑنے والے" ہیں۔

ایک چھوڑنے والا کبھی نہیں جیتتا —اور— ایک فاتح کبھی نہیں چھوڑتا۔
اس جملے کو اٹھائیں، اسے کاغذ کے ٹکڑے پر ایک انچ اونچے حروف میں لکھیں، اور اسے اس جگہ رکھیں جہاں آپ اسے ہر رات سونے سے پہلے، اور ہر صبح کام پر جانے سے پہلے دیکھیں گے۔

جب آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے لیے اراکین کا انتخاب کرنا شروع کریں تو کوشش کریں کہ ان لوگوں کو منتخب کریں جو شکست کو سنجیدگی سے نہ لیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کچھ لوگ بے وقوفانہ طور پر یقین رکھتے ہیں کہ صرف پیسہ ہی پیسہ کما سکتا ہے۔ یہ ہے
سچ نہیں! DESIRE، جو یہاں بیان کردہ اصولوں کے ذریعے اس کے مانیٹری مساوی میں تبدیل ہوتا ہے، وہ ایجنسی ہے جس کے ذریعے پیسہ "بنایا جاتا ہے۔" پیسہ، بذات خود، کچھ بھی نہیں ہے، لیکن غیر فعال مادے کے۔ یہ حرکت، سوچ یا بات نہیں کر سکتا، لیکن یہ "سن" سکتا ہے جب ایک آدمی جو اس کی خواہش رکھتا ہے، اسے آنے کے لیے پکارتا ہے!

خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی کرنا

اس باب کا بقیہ حصہ طریقوں کی وضاحت کے لیے دیا گیا ہے۔
اور ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذرائع۔ یہاں دی گئی معلومات کسی بھی شخص کے لیے عملی طور پر مددگار ثابت ہوں گی جس کے پاس کسی بھی قسم کی ذاتی خدمات ہیں جو مارکیٹ میں ہیں، لیکن یہ ان لوگوں کے لیے انمول فائدہ مند ہوں گے جو اپنے منتخب پیشوں میں قیادت کے خواہشمند ہیں۔

کسی بھی منصوبے میں کامیابی کے لیے ذہین منصوبہ بندی ضروری ہے۔
دولت جمع کریں. یہاں ان لوگوں کے لیے تفصیلی ہدایات ملیں گی جنہیں ضروری ہے۔
ذاتی خدمات بیچ کر دولت جمع کرنا شروع کریں۔
یہ جان کر حوصلہ افزا ہونا چاہیے کہ عملی طور پر تمام بڑے خوش نصیب ہیں۔
ذاتی خدمات کے معاوضے کی شکل میں، یا IDEAS کی فروخت سے شروع ہوا۔ خیالات اور ذاتی خدمات کے علاوہ اور کیا ہے، جس کے پاس جائیداد نہ ہو اسے دولت کے بدلے میں دینا پڑے گا؟

عام طور پر دیکھا جائے تو دنیا میں دو طرح کے لوگ ہوتے ہیں۔ ایک قسم ہے۔
قائدین کے نام سے جانا جاتا ہے، اور دوسرے کو پیروکاروں کے نام سے جانا جاتا ہے۔ شروع میں فیصلہ کریں کہ آیا آپ اپنی منتخب کردہ کالنگ میں رہنما بننے کا ارادہ رکھتے ہیں، یا پیروکار بنے رہیں گے۔ معاوضے میں فرق بہت بڑا ہے۔ پیروکار معقول طور پر اس معاوضے کی توقع نہیں کر سکتا جس کا ایک رہنما حقدار ہے، حالانکہ بہت سے پیروکار اس طرح کی تنخواہ کی توقع کرنے کی غلطی کرتے ہیں۔

پیروکار ہونا بے عزتی نہیں ہے۔ دوسری طرف، پیروکار رہنے کا کوئی کریڈٹ نہیں ہے۔ زیادہ تر عظیم رہنما پیروکاروں کی حیثیت سے شروع ہوئے۔ وہ عظیم رہنما بن گئے کیونکہ وہ ذہین پیروکار تھے۔ چند مستثنیات کے ساتھ، جو آدمی کسی لیڈر کی ذہانت سے پیروی نہیں کر سکتا، وہ ایک موثر لیڈر نہیں بن سکتا۔ وہ آدمی جو کسی رہنما کی سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے پیروی کر سکتا ہے، عام طور پر وہ آدمی ہوتا ہے جو تیزی سے قیادت میں ترقی کرتا ہے۔ ایک ذہین پیروکار کے بہت سے فائدے ہوتے ہیں، ان میں سے اپنے لیڈر سے علم حاصل کرنے کا موقع۔

قیادت کی اہم خصوصیات

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

قیادت کے اہم عوامل درج ذیل ہیں:-

1.غیر متزلزل ہمت جس کی بنیاد خود اور کسی کے علم پر ہو۔
پیشہ کوئی بھی پیروکار یہ نہیں چاہتا کہ وہ ایسے لیڈر کا غلبہ حاصل کرے جس میں خود اعتمادی اور ہمت نہ ہو۔
کسی ذہین پیروکار پر اس طرح کا غلبہ نہیں ہوگا۔
لیڈر بہت لمبا.

2.خود کو کنٹرول کرنا۔ جو شخص اپنے آپ پر قابو نہیں رکھ سکتا وہ کبھی نہیں کر سکتا
دوسروں کو کنٹرول کریں. ضبط نفس اپنے پیروکاروں کے لیے ایک زبردست مثال قائم کرتا ہے۔
زیادہ ذہین تقلید کرے گا.

3.انصاف کا گہرا احساس۔ انصاف اور انصاف کے احساس کے بغیر، نہیں۔
رہنما حکم دے سکتا ہے اور اپنے پیروکاروں کا احترام برقرار رکھ سکتا ہے۔
4.فیصلے کی تعریف۔ وہ آدمی جو اپنے فیصلوں میں ڈگمگاتا ہے
ظاہر کرتا ہے کہ اسے خود پر یقین نہیں ہے۔ وہ دوسروں کی کامیابی سے رہنمائی نہیں کر سکتا۔

5.منصوبوں کی تعریف۔ کامیاب لیڈر کو اپنے کام کی منصوبہ بندی کرنی چاہیے،
اور اس کے منصوبے پر کام کریں۔ ایک رہنما جو اندازے کے مطابق حرکت کرتا ہے، بغیر عملی، قطعی کے
منصوبہ بندی، ایک پتلا کے بغیر ایک جہاز کے مقابلے میں ہے. جلد یا بدیر وہ اترے گا۔
چٹانیں

6.معاوضہ سے زیادہ کام کرنے کی عادت۔ سزاؤں میں سے ایک
قیادت کی طرف سے، کرنے کے لیے آمادگی کی ضرورت ہے۔
اپنے پیروکاروں سے اس کی ضرورت سے زیادہ۔

7.ایک خوش کن شخصیت۔ کوئی لاپرواہ، لاپرواہ انسان نہیں بن سکتا
ایک کامیاب رہنما. قیادت احترام کا مطالبہ کرتی ہے۔ پیروکار احترام نہیں کریں گے۔
وہ رہنما جو خوشنما شخصیت کے تمام عوامل پر اعلیٰ درجہ نہیں رکھتا۔

8.ہمدردی اور تفہیم۔ کامیاب لیڈر ہونا چاہیے۔
اپنے پیروکاروں کے ساتھ ہمدردی میں۔ مزید یہ کہ اسے ان کو اور ان کو سمجھنا چاہیے۔
مسائل

9.تفصیل کی مہارت۔ کامیاب قیادت میں مہارت کی ضرورت ہوتی ہے۔
لیڈر کی پوزیشن کی تفصیلات۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

10.مکمل ذمہ داری سنبھالنے کی خواہش۔ کامیاب

رہنما کو اپنے پیروکاروں کی غلطیوں اور کوتاہیوں کی ذمہ داری قبول کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ اگر اس نے اس ذمہ داری کو منتقل کرنے کی کوشش کی تو وہ قائد نہیں رہیں گے۔ اگر اس کے پیروکاروں میں سے کوئی غلطی کرتا ہے، اور اپنے آپ کو نااہل ظاہر کرتا ہے، تو لیڈر کو سمجھنا چاہیے کہ وہ ناکام ہے۔

11.تعاون۔ کامیاب رہنما کو تعاون پر مبنی کوشش کے اصول کو سمجھنا اور لاگو کرنا چاہیے اور اپنے پیروکاروں کو بھی ایسا کرنے کے لیے آمادہ کرنا چاہیے۔ قیادت طاقت کا مطالبہ کرتی ہے، اور طاقت تعاون کا مطالبہ کرتی ہے۔

قیادت کی دو صورتیں ہیں۔ پہلی، اور اب تک سب سے زیادہ مؤثر، رضامندی سے، اور پیروکاروں کی ہمدردی کے ساتھ قیادت ہے۔ دوسرا پیروکاروں کی رضامندی اور ہمدردی کے بغیر طاقت کے ذریعے قیادت ہے۔

تاریخ ان شواہد سے بھری پڑی ہے کہ طاقت کے ذریعے قیادت برداشت نہیں کر سکتی۔ "ڈکٹیٹروں" اور بادشاہوں کا زوال اور معدوم ہونا اہم ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ لوگ غیر معینہ مدت تک جبری قیادت کی پیروی نہیں کریں گے۔
دنیا ابھی حال ہی میں رہنماؤں کے درمیان تعلقات کے ایک نئے دور میں داخل ہوئی ہے۔
پیروکار، جو بہت واضح طور پر نئے لیڈروں اور کاروبار اور صنعت میں قیادت کے ایک نئے برانڈ کا مطالبہ کرتے ہیں۔ وہ لوگ جو قیادت کے پرانے مکتب سے تعلق رکھتے ہیں، انہیں قیادت کے نئے برانڈ (تعاون) کی سمجھ حاصل کرنی چاہیے یا پیروکاروں کے درجے اور فائل میں شامل ہونا چاہیے۔

ان کے لیے اس کے علاوہ کوئی راستہ نہیں ہے۔
مستقبل میں آجر اور ملازم، یا رہنما اور پیروکار کا رشتہ، کاروبار کے منافع کی منصفانہ تقسیم پر مبنی باہمی تعاون کا ایک ہو گا۔ مستقبل میں آجر اور ملازم کا رشتہ ماضی کی نسبت زیادہ شراکت داری جیسا ہو گا۔

نپولین، جرمنی کا قیصر ولہیم، روس کا زار اور اسپین کا بادشاہ طاقت کے ذریعے قیادت کی مثالیں تھیں۔ ان کی قیادت گزر گئی۔ زیادہ دشواری کے بغیر، کوئی ان سابق رہنماؤں کے نمونوں کی طرف اشارہ کر سکتا ہے، امریکہ کے کاروباری، مالی اور مزدور رہنماؤں میں سے جن کا تختہ الٹ دیا گیا ہے یا جانا طے ہے۔ پیروکاروں کی رضامندی سے قیادت واحد برانڈ ہے جو برداشت کر سکتا ہے!

مرد عارضی طور پر جبری قیادت کی پیروی کر سکتے ہیں، لیکن وہ اپنی مرضی سے ایسا نہیں کریں گے۔

لیڈرشپ کا نیا برانڈ قیادت کے گیارہ عوامل کو قبول کرے گا، جن کا اس باب میں بیان کیا گیا ہے، اور ساتھ ہی کچھ دیگر عوامل بھی۔ وہ آدمی جو

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ان کو اپنی قیادت کی بنیاد بناتا ہے، زندگی کے کسی بھی شعبے میں قیادت کرنے کا بھرپور موقع ملے گا۔ افسردگی طویل تھی، بڑی حد تک، کیونکہ دنیا میں نئے برانڈ کی قیادت کی کمی تھی۔ افسردگی کے اختتام پر، ایسے لیڈروں کی مانگ جو قیادت کے نئے طریقوں کو لاگو کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں، رسد سے بہت زیادہ بڑھ گئی ہے۔ کچھ پرانی قسم کے رہنما اصلاح کریں گے اور خود کو قیادت کے نئے برانڈ کے مطابق ڈھال لیں گے، لیکن عام طور پر دنیا کو اپنی قیادت کے لیے نئی لکڑیاں تلاش کرنا ہوں گی۔ یہ ضرورت آپ کا موقع ہو سکتا ہے!

قیادت میں ناکامی کی 10 بڑی وجوہات

اب ہم ناکام ہونے والے لیڈروں کی بڑی غلطیوں کی طرف آتے ہیں، کیونکہ یہ بالکل ایسا ہی ہے۔
یہ جاننا ضروری ہے کہ کیا نہیں کرنا ہے کیونکہ یہ جاننا ہے کہ کیا کرنا ہے۔

1. تفصیلات کو ترتیب دینے میں ناکامی۔ موثر

قیادت کو منظم کرنے اور تفصیلات میں مہارت حاصل کرنے کی صلاحیت کا مطالبہ کرتا ہے۔ کوئی بھی حقیقی رہنما کبھی بھی "بہت مصروف" نہیں ہوتا ہے کہ وہ کچھ بھی کر سکے جس کی بطور رہنما اس کی صلاحیت میں اس سے ضرورت ہو۔ جب کوئی آدمی، خواہ وہ رہنما ہو یا پیروکار، یہ تسلیم کرتا ہے کہ وہ اپنے منصوبوں کو تبدیل کرنے یا کسی ہنگامی صورتحال پر توجہ دینے کے لیے "بہت مصروف" ہے، تو وہ اپنی نااہلی کا اعتراف کرتا ہے۔ کامیاب لیڈر کو اپنی پوزیشن سے جڑی تمام تفصیلات کا مالک ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اسے قابل لیفٹیننٹ کو تفصیلات فراہم کرنے کی عادت ضرور حاصل کرنی چاہیے۔

2. عاجزانہ خدمت پیش کرنے کی خواہش نہ کرنا۔

واقعی عظیم رہنما، جب موقع کی ضرورت ہوتی ہے، کسی بھی قسم کی محنت کو انجام دینے کے لیے تیار ہوتے ہیں جسے وہ دوسرے سے کرنے کے لیے کہیں گے۔ "تم میں سب سے بڑا سب کا خادم ہو گا" ایک سچائی ہے جس کا تمام قابل رہنما مشاہدہ اور احترام کرتے ہیں۔

3. تنخواہ کی توقع جس کے لیے وہ "جانتے ہیں"

اس کے بجائے وہ اس کے ساتھ کیا کرتے ہیں جو وہ جانتے ہیں۔ دنیا مردوں کو اس چیز کی ادائیگی نہیں کرتی جو وہ "جانتے ہیں۔" یہ انہیں ان کاموں کے لیے ادائیگی کرتا ہے جو وہ کرتے ہیں، یا دوسروں کو کرنے پر آمادہ کرتے ہیں۔

4. پیروکاروں سے مقابلے کا خوف۔ دی

جس لیڈر کو اس بات کا خوف ہو کہ اس کا کوئی پیروکار اس کا عہدہ لے سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

عملی طور پر یقین ہے کہ جلد یا بدیر اس خوف کا احساس ہو جائے گا۔ قابل رہنما ان لوگوں کو تربیت دیتا ہے جسے وہ اپنی مرضی سے، اپنے عہدے کی کوئی بھی تفصیلات تفویض کر سکتا ہے۔ صرف اسی طرح ایک لیڈر اپنے آپ کو بڑھا سکتا ہے اور خود کو کئی جگہوں پر ہونے کے لیے تیار کر سکتا ہے، اور ایک وقت میں بہت سی چیزوں پر توجہ دے سکتا ہے۔ یہ ایک ابدی سچائی ہے کہ مردوں کو دوسروں سے کام کرنے کی اپنی صلاحیت کے بدلے زیادہ معاوضہ ملتا ہے، جتنا وہ اپنی کوششوں سے کما سکتے ہیں۔ ایک کارآمد رہنما، اپنے کام کے بارے میں اپنے علم اور اپنی شخصیت کی مقناطیسیت کے ذریعے، دوسروں کی کارکردگی میں بہت زیادہ اضافہ کر سکتا ہے، اور انہیں اس سے زیادہ خدمت اور بہتر خدمت کرنے پر آمادہ کر سکتا ہے جو وہ اس کی مدد کے بغیر کر سکتے تھے۔

5.تخیل کی کمی۔ تخیل کے بغیر، رہنما ہنگامی حالات سے نمٹنے اور اپنے پیروکاروں کی مؤثر طریقے سے رہنمائی کرنے کے منصوبے بنانے سے قاصر ہے۔

6.خود غرضی وہ لیڈر جو تمام عزتوں کا دعویٰ کرتا ہے۔

اس کے پیروکاروں کا کام، ناراضگی سے پورا ہونا یقینی ہے۔ واقعی عظیم رہنما کسی بھی اعزاز کا دعوی نہیں کرتا ہے۔ وہ اعزازات دیکھ کر مطمئن ہوتا ہے، جب کوئی ہو تو اپنے پیروکاروں کے پاس جاتا ہے، کیونکہ وہ جانتا ہے کہ زیادہ تر لوگ تعریف اور پہچان کے لیے صرف پیسے کے لیے زیادہ محنت کریں گے۔

7.عدم استحکام۔ پیروکار ایک غیرت مند رہنما کی عزت نہیں کرتے۔ مزید برآں، اپنی مختلف شکلوں میں سے کسی بھی شکل میں عدم برداشت، ان تمام لوگوں کی قوت برداشت اور قوت کو ختم کر دیتی ہے جو اس میں شامل ہیں۔

8.بے وفائی۔ شاید یہ بات سر پر آنی چاہیے تھی۔

فہرست کے. جو لیڈر اپنی امانت، اپنے ساتھیوں، اپنے اوپر والوں اور اس سے نیچے والوں کا وفادار نہیں ہے، وہ اپنی قیادت کو زیادہ دیر قائم نہیں رکھ سکتا۔ بے وفائی انسان کو زمین کی خاک سے کم تر قرار دیتی ہے، اور اس کے سر پر وہ حقارت لاتی ہے جس کا وہ مستحق ہے۔ وفاداری کی کمی زندگی کے ہر شعبے میں ناکامی کی ایک بڑی وجہ ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

9.قیادت کی "اتھارٹی" کا زور۔

موثر رہنما حوصلہ افزائی کے ذریعے رہنمائی کرتا ہے، نہ کہ اپنے پیروکاروں کے دلوں میں خوف پیدا کرنے کی کوشش کر کے۔ وہ لیڈر جو اپنے پیروکاروں کو اپنی "اختیار" سے متاثر کرنے کی کوشش کرتا ہے وہ FORCE کے ذریعے قیادت کے زمرے میں آتا ہے۔ اگر کوئی لیڈر حقیقی لیڈر ہے تو اسے اس حقیقت کی تشہیر کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی سوائے اس کے طرز عمل کے -اس کی ہمدردی، سمجھداری، انصاف پسندی اور اس بات کا ثبوت کہ وہ اپنا کام جانتا ہے۔

10.عنوان کا زور۔ اہل رہنما کو اپنے پیروکاروں کی عزت افزائی کے لیے کسی "عنوان" کی ضرورت نہیں ہوتی۔ جو آدمی اپنے عنوان پر بہت زیادہ کام کرتا ہے عام طور پر اس کے پاس زیادہ زور دینے کے لئے کچھ نہیں ہوتا ہے۔ حقیقی لیڈر کے دفتر کے دروازے ان تمام لوگوں کے لیے کھلے ہیں جو داخل ہونا چاہتے ہیں، اور اس کے کام کرنے والے کوارٹرز رسمی یا دکھاوے سے پاک ہیں۔

یہ قیادت میں ناکامی کی زیادہ عام وجوہات میں سے ہیں۔

ان غلطیوں میں سے کوئی بھی ناکامی دلانے کے لیے کافی ہے۔ اگر آپ قیادت کی خواہش رکھتے ہیں تو اس فہرست کا بغور مطالعہ کریں، اور یقینی بنائیں کہ آپ ان خامیوں سے پاک ہیں۔

کچھ زرخیز میدان جن میں "نئی قیادت" کرے گی۔

کی ضرورت ہے۔

اس باب کو چھوڑنے سے پہلے، آپ کی توجہ ان چند زرخیز میدانوں کی طرف دلائی جاتی ہے جن میں قیادت کا زوال ہوا ہے، اور جن میں نئی قسم کے رہنما کو مواقع کی کثرت مل سکتی ہے۔

سب سے پہلے سیاست کے میدان میں سب سے زیادہ اصرار مطالبہ ہے۔

نئے رہنماؤں کے لیے؛ ایک ایسا مطالبہ جو کسی ہنگامی صورتحال سے کم نہیں ہوتا۔ سیاست دانوں کی اکثریت، بظاہر، اعلیٰ درجے کے، قانونی دھاندلی کرنے والے بن چکی ہے۔ انہوں نے ٹیکسوں میں اضافہ کیا ہے اور صنعت و تجارت کی مشینری کو اس وقت تک برباد کر دیا ہے جب تک کہ عوام مزید بوجھ برداشت نہیں کر سکتے۔

دوسرا۔ بینکنگ کاروبار میں اصلاحات کی جا رہی ہے۔ اس میدان میں لیڈران کا اعتماد تقریباً مکمل طور پر ختم ہو چکا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

عوامی بینکرز نے پہلے ہی اصلاحات کی ضرورت کو محسوس کیا ہے، اور انہوں نے اسے شروع کر دیا ہے۔

تیسرا صنعت نئے لیڈروں کو طلب کرتی ہے۔ پرانے قسم کے لیڈر انسانی مساوات کے لحاظ سے سوچنے اور آگے بڑھنے کے بجائے منافع کے لحاظ سے سوچتے اور آگے بڑھتے ہیں! صنعت میں مستقبل کے رہنما کو، برداشت کرنے کے لیے، اپنے آپ کو ایک نیم عوامی اہلکار کے طور پر سمجھنا چاہیے جس کا فرض ہے کہ وہ اپنے اعتماد کو اس طرح سنبھالے کہ یہ کسی فرد، یا افراد کے گروہ پر مشکل کام نہ کرے۔ محنت کشوں کا استحصال ماضی کی بات ہے۔ کاروبار، صنعت اور محنت کے میدان میں قیادت کی خواہش رکھنے والے کو یہ یاد رکھنا چاہیے۔

چوتھا۔ مستقبل کے مذہبی رہنما کو مجبور کیا جائے گا کہ وہ اپنے پیروکاروں کی وقتی ضرورتوں پر زیادہ توجہ دیں، ان کے حال کے معاشی اور ذاتی مسائل کے حل میں، اور ماضی کے مردہ اور ابھی تک غیر پیدائشی مستقبل پر کم توجہ دیں۔

پانچواں۔ قانون، طب اور تعلیم کے پیشوں میں، a
قیادت کے نئے برانڈ، اور کسی حد تک، نئے رہنما ایک ضرورت بن جائیں گے۔ یہ خاص طور پر تعلیم کے میدان میں سچ ہے۔
اس شعبے کے رہنما کو، مستقبل میں، لوگوں کو یہ سکھانے کے طریقے اور ذرائع تلاش کرنا ہوں گے کہ وہ اسکول میں جو علم حاصل کرتے ہیں اس کا اطلاق کیسے کریں۔ اسے پریکٹس کے ساتھ زیادہ اور تھیوری کے ساتھ کم کام کرنا چاہیے۔

چھٹا۔ صحافت کے میدان میں نئے قائدین کی ضرورت ہوگی۔ مستقبل کے اخبارات، کامیابی سے چلائے جانے کے لیے، "خصوصی استحقاق" سے الگ ہونا چاہیے اور اشتہارات کی سبسڈی سے آزاد ہونا چاہیے۔ انہیں اپنے اشتہاری کالموں کی سرپرستی کرنے والے مفادات کے لیے پروپیگنڈے کے اعضاء بننا چھوڑ دینا چاہیے۔ جس قسم کا اخبار اسکینڈل اور فحش تصویریں شائع کرتا ہے وہ آخر کار ان تمام قوتوں کے راستے پر گامزن ہو جائے گا جو انسانی ذہن کو خراب کر دیتی ہیں۔

یہ صرف چند شعبے ہیں جن میں نئے لیڈروں اور قیادت کے نئے برانڈ کے مواقع اب دستیاب ہیں۔ دنیا ایک سے گزر رہی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

تیزی سے تبدیلی. اس کا مطلب یہ ہے کہ جس میڈیا کے ذریعے انسانی عادات میں تبدیلی کو فروغ دیا جاتا ہے، اسے تبدیلیوں سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ یہاں بیان کردہ ذرائع ابلاغ، وہ ہیں جو، کسی بھی دوسرے سے زیادہ، تہذیب کے رجحان کا تعین کرتے ہیں۔

کسی عہدے کے لیے کب اور کیسے اپلائی کرنا ہے۔

یہاں بیان کردہ معلومات کئی سالوں کے تجربے کا خالص نتیجہ ہے جس کے دوران ہزاروں مردوں اور عورتوں کو اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے میں مدد ملی۔ لہذا، اس پر صحیح اور عملی طور پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

میڈیا جس کے ذریعے خدمات ہو سکتی ہیں۔
مارکیٹڈ

تجربے نے ثابت کیا ہے کہ درج ذیل میڈیا ذاتی خدمات کے خریدار اور بیچنے والے کو ایک ساتھ لانے کے لیے سب سے براہ راست اور موثر طریقے پیش کرتا ہے۔

1.ایمپلائمنٹ بیورو۔ صرف معتبر بیوروز کو منتخب کرنے کا خیال رکھا جانا چاہیے، جن کا انتظام تسلی بخش نتائج کے حصول کا خاطر خواہ ریکارڈ دکھا سکتا ہے۔ ایسے بیورو نسبتاً کم ہیں۔

2.اخبارات، تجارتی جرائد، رسائل، اور ریڈیو میں اشتہار دینا۔
کلاسیفائیڈ اشتہارات پر عام طور پر ان لوگوں کے معاملے میں اطمینان بخش نتائج حاصل کرنے کے لیے انحصار کیا جا سکتا ہے جو کلریکل یا عام تنخواہ دار عہدوں کے لیے درخواست دیتے ہیں۔ ان لوگوں کے معاملے میں ڈسپلے ایڈورٹائزنگ زیادہ مطلوب ہے جو ایگزیکٹیو کنکشن چاہتے ہیں، کاغذ کے سیکشن میں اس کی کاپی ظاہر کی جائے جو آجر کی کلاس کی توجہ میں آنے کے لیے سب سے موزوں ہے۔ کاپی ایک ماہر کے ذریعہ تیار کی جانی چاہئے، جو سمجھتا ہے کہ جوابات پیش کرنے کے لئے فروخت کی کافی خصوصیات کو کس طرح انجیکشن کرنا ہے۔

3.درخواست کے ذاتی خطوط، خاص فرموں یا افراد کو ہدایت دی گئی ہے جو ایسی خدمات کی ضرورت کے لیے موزوں ہیں جو پیش کی جا رہی ہیں۔ حروف کو صاف ستھرا ٹائپ کیا جانا چاہیے ، ہمیشہ، اور ہاتھ سے دستخط کیے جائیں۔ خط کے ساتھ، درخواست گزار کی اہلیت کا مکمل "مختصر" یا خاکہ بھیجا جانا چاہیے۔ درخواست کا خط اور تجربہ یا قابلیت کا مختصر خط دونوں ایک ماہر کے ذریعہ تیار کیا جانا چاہئے۔ (فراہم کی جانے والی معلومات کے لیے ہدایات دیکھیں)۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

.4ذاتی واقف کاروں کے ذریعے درخواست۔ جب
ممکن ہے، درخواست دہندہ کو کسی باہمی واقف کار کے ذریعے ممکنہ آجروں سے رجوع کرنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ نقطہ نظر کا یہ طریقہ خاص طور پر ان لوگوں کے معاملے میں فائدہ مند ہے جو ایگزیکٹو کنکشن چاہتے ہیں اور خود کو "پیڈلنگ" کرتے ہوئے ظاہر نہیں ہونا چاہتے ہیں۔

.5ذاتی طور پر درخواست۔ بعض صورتوں میں، یہ زیادہ موثر ہو سکتا ہے اگر درخواست دہندہ ذاتی طور پر اپنی خدمات ممکنہ آجروں کو پیش کرتا ہے، اس صورت میں اس عہدے کے لیے اہلیت کا مکمل تحریری بیان پیش کیا جانا چاہیے، اس وجہ سے کہ ممکنہ آجر اکثر ساتھیوں کے ساتھ بات چیت کرنا چاہتے ہیں، کسی کا ریکارڈ۔

تحریری "مختصر" میں فراہم کی جانے والی معلومات

یہ بریف اتنی ہی احتیاط سے تیار کی جانی چاہیے جس طرح ایک وکیل تیار کرے گا۔
عدالت میں چلائے جانے والے کیس کا مختصر جائزہ۔ جب تک کہ درخواست دہندہ کو اس طرح کے بریف کی تیاری کا تجربہ نہ ہو، کسی ماہر سے مشورہ کیا جانا چاہیے، اور اس کی خدمات اس مقصد کے لیے درج کی جائیں۔ کامیاب تاجر ایسے مردوں اور عورتوں کو ملازمت دیتے ہیں جو اپنے تجارتی مال کی خوبیاں پیش کرنے کے لیے اشتہارات کے فن اور نفسیات کو سمجھتے ہیں۔ جس کے پاس ذاتی خدمات برائے فروخت ہیں اسے بھی ایسا ہی کرنا چاہیے۔

مندرجہ ذیل معلومات مختصر میں ظاہر ہونا چاہئے:

.1تعلیم۔ مختصراً بیان کریں، لیکن یقینی طور پر، آپ نے کون سی تعلیم حاصل کی ہے،
اور اس تخصص کی وجوہات بتاتے ہوئے آپ نے اسکول میں کن مضامین میں مہارت حاصل کی ہے۔

.2تجربہ۔ اگر آپ کو اسی طرح کے عہدوں کے سلسلے میں تجربہ ہے جس کی آپ تلاش کرتے ہیں، تو اس کی مکمل وضاحت کریں، سابق آجروں کے ریاستی نام اور پتے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کو کوئی خاص تجربہ ہوا ہو جو آپ کو اس پوزیشن کو پُر کرنے کے لیے تیار کرے جو آپ چاہتے ہیں۔

.3حوالہ جات۔ عملی طور پر ہر کاروباری فرم ذمہ داری کی پوزیشن حاصل کرنے والے ممکنہ ملازمین کے سابقہ ریکارڈ، سابقہ واقعات وغیرہ کے بارے میں سب کچھ جاننا چاہتی ہے۔ اپنے خطوط کی مختصر فوٹوسٹیٹک کاپیاں منسلک کریں منجانب:

aسابق آجر .bوہ اساتذہ جن کے تحت آپ نے تعلیم حاصل کی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

cممتاز لوگ جن کے فیصلے پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے۔

4.خود کی تصویر۔ اپنے مختصر کے ساتھ اپنی ایک حالیہ، غیر نصب شدہ تصویر منسلک کریں۔

5.مخصوص پوزیشن کے لیے درخواست دیں۔ کسی عہدے کے لیے درخواست دینے سے گریز کریں بغیر یہ بتائے کہ آپ کون سی خاص پوزیشن چاہتے ہیں۔ کبھی بھی "صرف ایک عہدے" کے لیے درخواست نہ دیں۔ اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ کے پاس خصوصی قابلیت کی کمی ہے۔

6.اس مخصوص عہدے کے لیے اپنی اہلیت بیان کریں جس کے لیے آپ درخواست دیتے ہیں۔ اس وجہ کے بارے میں مکمل تفصیلات بتائیں کہ آپ کو یقین ہے کہ آپ اس مخصوص پوزیشن کے لیے اہل ہیں جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں۔ یہ درخواست ہے۔ یہ کسی بھی چیز سے زیادہ اس بات کا تعین کرے گا کہ آپ کو کیا خیال ملتا ہے۔

7.پروبیشن پر کام پر جانے کی پیشکش۔ زیادہ تر مثالوں میں اگر آپ اس عہدے کے لیے پرعزم ہیں جس کے لیے آپ درخواست دیتے ہیں، تو یہ سب سے زیادہ موثر ہو گا اگر آپ ایک ہفتے، یا ایک ماہ، یا کافی وقت کے لیے کام کرنے کی پیشکش کرتے ہیں تاکہ آپ کے ممکنہ آجر کو بغیر تنخواہ کے آپ کی قدر کا فیصلہ کرنے کے قابل بنایا جا سکے۔ یہ ایک بنیاد پرست تجویز ہو سکتا ہے، لیکن تجربے نے ثابت کیا ہے کہ یہ کم از کم آزمائش جیتنے میں شاذ و نادر ہی ناکام ہوتا ہے۔ اگر آپ کو اپنی قابلیت کا یقین ہے، تو آپ کو صرف ایک آزمائش کی ضرورت ہے۔ اتفاق سے، اس طرح کی پیشکش اس بات کی نشاندہی کرتی ہے کہ آپ کو اپنی مطلوبہ پوزیشن پر کرنے کی صلاحیت پر اعتماد ہے۔ یہ سب سے زیادہ قائل ہے۔ اگر آپ کی پیشکش قبول کر لی جاتی ہے، اور آپ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں، تو امکان سے کہیں زیادہ آپ کو آپ کی "پروبیشن" مدت کے لیے ادائیگی کی جائے گی۔ اس حقیقت کو واضح کریں کہ آپ کی پیشکش پر مبنی ہے:

aپوزیشن پر کرنے کی آپ کی صلاحیت پر آپ کا اعتماد۔ ب آزمائش کے بعد آپ کو ملازمت دینے کے آپ کے ممکنہ آجر کے فیصلے پر آپ کا اعتماد۔ cآپ کی مطلوبہ پوزیشن حاصل کرنے کا عزم۔

8.آپ کے ممکنہ آجر کے کاروبار کا علم۔ کسی عہدے کے لیے درخواست دینے سے پہلے، کاروبار کے سلسلے میں کافی تحقیق کریں تاکہ اس کاروبار سے خود کو اچھی طرح سے آشنا کیا جا سکے، اور اپنے مختصر سے اس علم کی نشاندہی کریں جو آپ نے اس شعبے میں حاصل کیا ہے۔ یہ متاثر کن ہوگا، کیونکہ یہ اس بات کی نشاندہی کرے گا کہ آپ کے پاس تخیل ہے، اور آپ جس مقام کی تلاش کرتے ہیں اس میں حقیقی دلچسپی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

یاد رکھیں کہ یہ وکیل نہیں ہے جو سب سے زیادہ قانون جانتا ہے، لیکن ایک
کون اپنے کیس کی بہترین تیاری کرتا ہے، کون جیتتا ہے۔ اگر آپ کا "کیس" صحیح طریقے سے تیار کر کے پیش کیا جائے تو آپ کی
جیت شروع میں آدھی سے زیادہ جیت چکی ہوگی۔
اپنے مختصر کو بہت لمبا کرنے سے نہ گھبرائیں۔ آجر اچھی طرح سے تعلیم یافتہ درخواست دہندگان کی خدمات خریدنے میں اتنی ہی
دلچسپی رکھتے ہیں جتنی کہ آپ ملازمت حاصل کرنے میں ہیں۔ درحقیقت، زیادہ تر کامیاب آجروں کی کامیابی، بنیادی طور پر، اچھی طرح سے اہل
لیفٹیننٹ کو منتخب کرنے کی ان کی صلاحیت کی وجہ سے ہے۔ وہ چاہتے ہیں کہ تمام معلومات دستیاب ہوں۔

ایک اور بات یاد رکھیں؛ آپ کے بریف کی تیاری میں صفائی اس بات کی نشاندہی کرے گی کہ آپ ایک محنتی انسان ہیں۔
میں نے کلائنٹس کے لیے بریفس تیار کرنے میں مدد کی ہے جو اس قدر حیران کن اور غیر معمولی تھے کہ ان کے نتیجے میں درخواست
دہندگان کو ذاتی انٹرویو کے بغیر ملازمت مل گئی۔

جب آپ کا بریف مکمل ہو جائے، تو اسے کسی تجربہ کار بائنڈر کے ذریعے صاف ستھرا باندھیں، اور کسی آرٹسٹ یا پرنٹر
کے ذریعے درج ذیل کی طرح لکھیں:

خالی کمپنی، انکارپوریشن کے صدر کے پرائیویٹ سیکرٹری کے
عہدے کے لیے درخواست دینے والے رابرٹ کے سمتھ کی اہلیت کا
مختصر۔

جب بھی مختصر دکھایا جائے تو نام تبدیل کریں۔
یہ ذاتی رابطہ یقینی طور پر توجہ کا حکم دیتا ہے۔ اپنا اختصار صاف ستھرا رکھیں
آپ جو بہترین کاغذ حاصل کر سکتے ہیں اس پر ٹائپ یا مائیوگراف کیا گیا ہے، اور کتاب کے سرورق کی قسم کے بھاری کاغذ کے ساتھ
باندھا جائے گا، بائنڈر کو تبدیل کیا جائے گا، اور اگر یہ ایک سے زیادہ کمپنیوں کو دکھانا ہے تو مناسب فرم کا نام ڈالا جائے گا۔ آپ کی
تصویر آپ کے بریف کے صفحات میں سے کسی ایک پر چسپاں ہونی چاہیے۔ خط کے لیے ان ہدایات پر عمل کریں، جہاں کہیں بھی آپ
کا تخیل تجویز کرتا ہے ان کو بہتر بنائیں۔

کامیاب سیلز مین احتیاط سے خود کو تیار کرتے ہیں۔ وہ سمجھتے ہیں کہ پہلا تاثر دیرپا ہوتا ہے۔ آپ کا مختصر آپ کا سیلز
مین ہے۔ اسے کپڑے کا ایک اچھا سوٹ دیں، تاکہ یہ آپ کے متوقع آجر نے کسی عہدے کے لیے درخواست کی راہ میں دیکھی ہوئی ہر چیز
کے مقابلے میں نمایاں نظر آئے۔ اگر آپ جس پوزیشن کی تلاش کر رہے ہیں وہ قابل قدر ہے، تو یہ احتیاط کے ساتھ آگے بڑھنے کے قابل ہے۔
مزید برآں، اگر آپ اپنے آپ کو کسی آجر کو اس انداز میں بیچتے ہیں جو اسے آپ کی انفرادیت سے متاثر کرتا ہے، تو شاید آپ کو شروع
سے ہی اپنی خدمات کے لیے زیادہ پیسے ملیں گے، اگر آپ معمول کے مطابق ملازمت کے لیے درخواست دیتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اگر آپ کسی اشتہاری ایجنسی کے ذریعے ملازمت تلاش کرتے ہیں، یا ایک ایمپلائمنٹ ایجنسی، اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں ایجنٹ سے اپنے بریف کی کاپیاں استعمال کریں۔ اس سے ایجنٹ اور ممکنہ آجر دونوں کے ساتھ، آپ کے لیے ترجیح حاصل کرنے میں مدد ملے گی۔

اپنی خواہش کے عین مطابق پوزیشن کیسے حاصل کریں۔

ہر ایک کو اس قسم کا کام کرنے میں مزہ آتا ہے جس کے لیے وہ سب سے موزوں ہے۔ ایک فنکار کو پینٹ سے کام کرنا پسند ہے، ایک کاریگر اپنے ہاتھوں سے، ایک مصنف لکھنا پسند کرتا ہے۔ جن لوگوں کی صلاحیتیں کم ہیں وہ کاروبار اور صنعت کے مخصوص شعبوں کے لیے اپنی ترجیحات رکھتے ہیں۔ اگر امریکہ کچھ بھی اچھا کرتا ہے، تو وہ پیشوں کی مکمل رینج پیش کرتا ہے، جس میں مٹی کو جوتی، مینوفیکچرنگ، مارکیٹنگ اور پیشے شامل ہیں۔

سب سے پہلے فیصلہ کریں کہ آپ کس قسم کی نوکری چاہتے ہیں۔ اگر کام نہیں ہوتا ہے۔ پہلے سے موجود ہے، شاید آپ اسے بنا سکتے ہیں۔

دوسرا۔ کمپنی، یا فرد کا انتخاب کریں جس کے لیے آپ کام کرنا چاہتے ہیں۔

تیسرا پالیسیوں، اہلکاروں اور ترقی کے امکانات کے بارے میں اپنے ممکنہ آجر کا مطالعہ کریں۔

چوتھا۔ اپنے آپ، اپنی صلاحیتوں اور صلاحیتوں کے تجزیے سے، آپ کیا پیش کر سکتے ہیں، اور فوائد، خدمات، پیش رفت، خیالات دینے کے طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کریں جن کے بارے میں آپ کو یقین ہے کہ آپ کامیابی کے ساتھ فراہم کر سکتے ہیں۔

پانچواں۔ "نوکری" کے بارے میں بھول جائیں۔ بھول جائیں کہ کوئی افتتاح ہے یا نہیں۔ "کیا آپ کو میرے لیے نوکری مل گئی ہے؟" کے معمول کو بھول جائیں۔ آپ جو کچھ دے سکتے ہیں اس پر توجہ دیں ۔

چھٹا۔ ایک بار جب آپ اپنے ذہن میں اپنا منصوبہ بنا لیں تو، کسی تجربہ کار مصنف سے اسے صاف ستھرا شکل میں اور پوری تفصیل کے ساتھ کاغذ پر ڈالنے کا بندوبست کریں۔

ساتواں۔ اسے اختیار کے ساتھ مناسب شخص کے سامنے پیش کریں اور وہ کرے گا۔ آرام ہر کمپنی ایسے مردوں کی تلاش میں ہے جو قیمتی چیز دے سکیں، چاہے وہ آئیڈیاز ہوں، خدمات ہوں یا "کنکشن"۔ ہر کمپنی میں اس آدمی کے لیے گنجائش ہوتی ہے جس کے پاس ایک قطعی لائحہ عمل ہوتا ہے جو اس کمپنی کے فائدے میں ہوتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

طریقہ کار کے اس سلسلے میں کچھ دن یا ہفتوں کا اضافی وقت لگ سکتا ہے، لیکن آمدنی میں فرق، ترقی میں، اور پہچان حاصل کرنے میں چھوٹی تنخواہ پر سالوں کی محنت کی بچت ہوگی۔ اس کے بہت سے فوائد ہیں، سب سے اہم یہ ہے کہ یہ اکثر ایک سے پانچ سال تک کا وقت کسی منتخب ہدف تک پہنچنے میں بچاتا ہے۔

ہر وہ شخص جو شروع کرتا ہے، یا سیڑھی کے آدھے راستے پر "اندر" جاتا ہے، ایسا کرتا ہے۔
جان بوجھ کر اور محتاط منصوبہ بندی، (سوائے، یقیناً، باس کے بیٹے کے)۔

مارکیٹنگ کی خدمات کا نیا طریقہ "نوکریاں"
اب "پارٹنرشپس" ہیں

وہ مرد اور خواتین جو اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں بہترین فائدہ اٹھاتے ہیں۔
مستقبل میں، اس شاندار تبدیلی کو تسلیم کرنا چاہیے جو آجر اور ملازم کے درمیان تعلقات کے سلسلے میں ہوئی ہے۔

مستقبل میں، "گولڈن رول"، نہ کہ "گولڈ کا اصول" تجارتی سامان کے ساتھ ساتھ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں غالب عنصر ہوگا۔
آجروں اور ان کے ملازمین کے درمیان مستقبل کے تعلقات شراکت داری کی نوعیت میں زیادہ ہوں گے جن پر مشتمل ہے: a۔ آجر b. ملازم c. جن لوگوں کی وہ خدمت کرتے ہیں وہ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کا یہ نیا طریقہ بہت سے لوگوں کے لیے نیا کہا جاتا ہے۔

وجوہات، سب سے پہلے، آجر اور مستقبل کے ملازم دونوں کو ساتھی ملازمین کے طور پر سمجھا جائے گا جن کا کاروبار عوام کی مؤثر طریقے سے خدمت کرنا ہوگا۔ ماضی میں، آجروں، اور ملازمین نے آپس میں لین دین کیا ہے، ایک دوسرے کے ساتھ بہترین سودے بازی کرتے ہوئے، اس بات پر غور نہیں کیا کہ حتمی تجزیے میں وہ، حقیقت میں، تیسرے فریق، عوامی کے خرچے پر سودے بازی کر رہے تھے، جس کی انہوں نے خدمت کی۔

افسردگی نے ایک زخمی عوام کے زبردست احتجاج کے طور پر کام کیا، جن کے حقوق کو ہر سمت ان لوگوں نے پامال کیا جو انفرادی فوائد اور منافع کے لیے آواز اٹھا رہے تھے۔ جب ڈپریشن کا ملبہ ہٹا دیا جائے گا، اور کاروبار ایک بار پھر توازن پر بحال ہو جائے گا، آجر اور ملازمین دونوں یہ تسلیم کریں گے کہ اب انہیں ان لوگوں کی قیمتوں پر سودے بازی کرنے کا استحقاق حاصل نہیں ہے جن کی وہ خدمت کرتے ہیں۔ مستقبل کا اصل مالک عوام ہی ہوگا۔ ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کی کوشش کرنے والے ہر فرد کو اسے سب سے اوپر ذہن میں رکھنا چاہئے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

امریکہ میں تقریباً ہر ریلوے مالی مشکلات کا شکار ہے۔ جو نہیں کرتا
وہ دن یاد رکھیں جب، اگر کسی شہری نے ٹکٹ آفس میں دریافت کیا تو اس کا وقت
ٹرین کی روانگی، اسے اچانک بلیٹن بورڈ کے بجائے بلیٹن بورڈ پر بھیج دیا گیا۔
شائستگی سے معلومات دی جا رہی ہیں؟
اسٹریٹ کار کمپنیوں نے بھی "وقت کی تبدیلی" کا تجربہ کیا ہے۔ وہاں
بہت زیادہ عرصہ پہلے کا وقت نہیں تھا جب اسٹریٹ کار کنڈکٹر دینے میں فخر محسوس کرتے تھے۔
مسافروں کے لئے دلیل. اسٹریٹ کار کے بہت سے پٹریوں کو ہٹا دیا گیا ہے۔
مسافر ایک بس میں سوار ہوتے ہیں، جس کا ڈرائیور "شائستگی کا آخری لفظ" ہوتا ہے۔
پورے ملک میں اسٹریٹ کار کی پٹریوں کو ترک کرنے سے زنگ لگ رہا ہے، یا
اٹھائے گئے ہیں. جہاں کہیں بھی اسٹریٹ کاریں چل رہی ہیں، مسافر ہو سکتے ہیں۔
اب بغیر دلیل کے سواری کریں، اور یہاں تک کہ کوئی گاڑی کو بیچ میں لے جا سکتا ہے۔
بلاک کریں، اور موٹر مین اسے بخوشی اٹھا لے گا۔
وقت کیسے بدل گیا ہے! بس یہی وہ نقطہ ہے جس کی میں کوشش کر رہا ہوں۔
زور دینا وقت بدل گیا ہے! مزید یہ کہ تبدیلی کی عکاسی نہیں ہوتی
صرف ریلوے کے دفاتر اور سڑک کی کاروں میں، لیکن زندگی کے دیگر شعبوں میں بھی۔ دی
"عوامی لعنت" کی پالیسی اب گزر چکی ہے۔ اس کی جگہ "ہم-آپ کی خدمت میں-آپ کی خدمت میں ہیں،
جناب،" پالیسی کے ذریعے تبدیل کیا گیا ہے۔

اس تیز رفتار تبدیلی کے دوران بینکرز نے ایک یا دو چیزیں سیکھی ہیں۔
گزشتہ چند سالوں کے دوران ہوا ہے. بینک کی طرف سے بے ادبی
آج سرکاری، یا بینک کا ملازم اتنا ہی نایاب ہے جتنا کہ درجن بھر سال نمایاں تھا۔
پہلے پچھلے سالوں میں، کچھ بینکرز (یقیناً وہ سبھی نہیں)، ایک لے گئے۔
کفایت شعاری کا ماحول جس نے ہر قرض لینے والے کو ٹھنڈک پہنچا دی جب وہ
یہاں تک کہ قرض کے لیے اپنے بینکر سے رجوع کرنے کا سوچا۔
ڈپریشن کے دوران ہزاروں بینکوں کی ناکامیوں کا اثر ہوا۔
مہوگنی دروازوں کو ہٹانا جس کے پیچھے بینکرز پہلے رکاوٹیں لگاتے تھے۔
خود وہ اب کھلی جگہ پر میزوں پر بیٹھتے ہیں، جہاں انہیں دیکھا جا سکتا ہے اور
کسی بھی ڈپازٹر کی طرف سے اپنی مرضی سے رابطہ کیا جاتا ہے، یا جو بھی انہیں دیکھنا چاہتا ہے، اور
بینک کا پورا ماحول شائستگی اور افہام و تفہیم کا ہے۔
یہ رواج تھا کہ گاہکوں کو کھڑے ہو کر انتظار کرنا پڑتا ہے۔
کونے کی گروسری یہاں تک کہ کلرک دوستوں کے ساتھ دن کا وقت گزارتے تھے،
اور مالک نے انتظار کرنے سے پہلے اپنے بینک ڈپازٹ کو مکمل کر لیا تھا۔
پر چین اسٹورز، جس کا انتظام CURTEOUS MEN کرتے ہیں جو کہ میں سب کچھ کرتے ہیں۔
سروس کے طریقے، گاہک کے جوتوں کو چمکانے سے کم، نے پرانے وقت کے تاجروں کو پس منظر میں دھکیل دیا ہے۔ وقت آگے بڑھ رہا ہے!

"بشکریہ" اور "خدمت" آج تجارت کے واچ الفاظ ہیں،
اور اس شخص پر لاگو کریں جو ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کر رہا ہے اور بھی براہ راست
آجر کے مقابلے میں جس کی وہ خدمت کرتا ہے، کیونکہ، حتمی تجزیہ میں، دونوں

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

آجر اور اس کے ملازم کو عوام کے ذریعہ ملازمت دی جاتی ہے جس کی وہ خدمت کرتے ہیں۔ اگر وہ اچھی طرح سے خدمت کرنے میں ناکام رہتے ہیں، تو وہ خدمت کرنے کے اپنے استحقاق کے نقصان سے ادائیگی کرتے ہیں۔

ہم سب اس وقت کو یاد کر سکتے ہیں جب گیس میٹر ریڈر نے دروازے پر اتنی زور سے زور سے زور سے زور سے ٹکر ماری تھی کہ پینلز کو توڑ دیا جائے۔ جب دروازہ کھلا تو اس نے بغیر بلائے اندر کی طرف دھکیل دیا، اس کے چہرے پر طمانیت تھی جس میں صاف صاف کہا گیا تھا، "تم نے مجھے کیا انتظار کیا؟" وہ سب کچھ جس میں تبدیلی آئی ہے۔ میٹر مین اب اپنے آپ کو ایک شریف آدمی کے طور پر پیش کرتا ہے جو "آپ کی خدمت میں خوشی سے سرشار ہے۔" اس سے پہلے کہ گیس کمپنیوں کو معلوم ہو جائے کہ ان کے سرگوشی کرنے والے میٹر والے واجبات جمع کر رہے ہیں جو کبھی ختم نہیں کیے جائیں گے، تیل برنرز کے شائستہ سیلز مین ساتھ آئے اور لینڈ آفس کا کاروبار کیا۔

ڈپریشن کے دوران، میں نے اینتھراسائٹ کوئلے کے علاقے میں کئی مہینے گزارے۔ پنسلوانیا کے، ایسے حالات کا مطالعہ کرنا جس نے کوئلے کی صنعت کو تباہ کر دیا۔ کئی بہت اہم دریافتوں میں، یہ حقیقت تھی کہ آپریٹرز اور ان کے ملازمین کی طرف سے لالچ آپریٹرز کے کاروبار کے نقصان، اور کان کنوں کے لیے ملازمتوں کے نقصان کا سب سے بڑا سبب تھا۔

ملازمین کی نمائندگی کرنے والے محنتی لیڈروں کے ایک گروپ کے دباؤ اور آپریٹرز کی طرف سے منافع کی لالچ کی وجہ سے، اینتھرا سائیٹ کا کاروبار اچانک ماند پڑ گیا۔ کوئلے کے آپریٹرز اور ان کے ملازمین نے ایک دوسرے کے ساتھ تیز سودے بازیاں کیں، "سودے بازی" کی لاگت کو کوئلے کی قیمت میں شامل کیا، یہاں تک کہ، آخر کار، انہیں پتہ چلا کہ انہوں نے تیل جلانے والے اداروں کے مینوفیکچررز اور تاجروں کے لیے ایک شاندار کاروبار بنایا ہے۔

"گناہ کی اجرت موت ہے!" بہت سے لوگوں نے اسے بائبل میں پڑھا ہے، لیکن بہت کم لوگوں نے پڑھا ہے۔ اس کا مطلب دریافت کیا. اب، اور کئی سالوں سے، پوری دنیا ایک ایسے واعظ کو زور سے سن رہی ہے جس کا نام ہو سکتا ہے کہ "انسان جو کچھ بھی کرے گا، وہی کاٹے گا۔"

ڈپریشن جیسا وسیع اور موثر کوئی بھی چیز ممکنہ طور پر "صرف ایک اتفاق" نہیں ہو سکتی۔ ڈپریشن کے پیچھے ایک وجہ تھی۔ بغیر کسی وجہ کے کبھی کچھ نہیں ہوتا۔ بنیادی طور پر، ڈپریشن کی وجہ کا پتہ لگایا جا سکتا ہے براہ راست دنیا بھر میں بوئے بغیر کاٹنے کی کوشش کرنے کی عادت۔

اس کا مطلب یہ نہ لیا جائے کہ ڈپریشن ایک ایسی فصل کی نمائندگی کرتا ہے جسے دنیا کو بوئے بغیر کاٹنے پر مجبور کیا جا رہا ہے۔ مصیبت یہ ہے کہ دنیا نے غلط قسم کا بیج بویا۔ کوئی بھی کسان جانتا ہے کہ وہ جھاڑیوں کا بیج نہیں بو سکتا، اور اناج کی فصل کاٹ نہیں سکتا۔ عالمی جنگ کے آغاز سے ہی دنیا کے لوگوں نے معیار اور مقدار دونوں میں ناکافی خدمت کا بیج بونا شروع کیا۔ تقریباً ہر کوئی دیے بغیر حاصل کرنے کی کوشش میں مصروف تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

یہ تمثیلیں ان لوگوں کی توجہ میں لائی گئی ہیں جن کے پاس مارکیٹ کے لیے ذاتی خدمات ہیں، یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ ہم کہاں ہیں، اور ہم کیا ہیں، اپنے طرز عمل کی وجہ سے! اگر وجہ اور اثر کا کوئی اصول ہے، جو کاروبار، مالیات اور نقل و حمل کو کنٹرول کرتا ہے، تو یہی اصول افراد کو کنٹرول کرتا ہے اور ان کی معاشی حیثیت کا تعین کرتا ہے۔

آپ کی "QQS" کی درجہ بندی کیا ہے؟

مؤثر طریقے سے اور مستقل طور پر مارکیٹنگ کی خدمات میں کامیابی کے اسباب کو واضح طور پر بیان کیا گیا ہے۔ جب تک ان وجوہات کا مطالعہ، تجزیہ، سمجھا اور ان کا اطلاق نہ کیا جائے، کوئی بھی آدمی اپنی خدمات کو مؤثر اور مستقل طور پر مارکیٹ نہیں کر سکتا۔ ہر شخص کو ذاتی خدمات کا اپنا سیلز مین ہونا چاہیے۔

پیش کردہ خدمت کا معیار اور مقدار، اور روح جس میں اسے پیش کیا جاتا ہے، کافی حد تک، قیمت، اور ملازمت کی مدت کا تعین کرتا ہے۔ ذاتی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کرنے کے لیے، (جس کا مطلب ہے ایک مستقل مارکیٹ، ایک تسلی بخش قیمت پر، خوشگوار حالات میں)، کسی کو "QQS" فارمولے کو اپنانا اور اس پر عمل کرنا چاہیے جس کا مطلب ہے کہ کوالٹی، علاوہ مقدار، نیز تعاون کا مناسب جذبہ، سروس کی کامل سیلز مین شپ کے برابر ہے۔

"QQS" فارمولہ یاد رکھیں، لیکن مزید کریں — اسے ایک عادت کے طور پر لاگو کریں!

آئیے اس بات کو یقینی بنانے کے لیے فارمولے کا تجزیہ کرتے ہیں کہ ہم اسے بالکل سمجھتے ہیں۔

مطلب

1. سروس کی کوالٹی کا مطلب ہر تفصیل کی کارکردگی، آپ کی پوزیشن کے سلسلے میں، زیادہ سے زیادہ موثر انداز میں، ہمیشہ زیادہ کارکردگی کے مقصد کو ذہن میں رکھتے ہوئے لیا جائے گا۔

2. خدمت کی مقدار کا مطلب یہ سمجھا جائے گا کہ وہ تمام خدمات انجام دینے کی عادت جس کے آپ اہل ہیں، ہر وقت، پیش کی جانے والی خدمات کی مقدار کو بڑھانے کے مقصد کے ساتھ کیونکہ مشق اور تجربے کے ذریعے زیادہ مہارت پیدا ہوتی ہے۔ لفظ HABIT پر دوبارہ زور دیا گیا ہے۔

3. خدمت کے جذبے کا مطلب رضامندی، پرامن طرز عمل کی عادت سے لیا جائے گا جو ساتھیوں اور ساتھی ملازمین کی طرف سے تعاون کا باعث بنے گا۔

آپ کی خدمات کے لیے مستقل مارکیٹ کو برقرار رکھنے کے لیے معیار اور سروس کی مقدار کافی نہیں ہے۔ طرز عمل، یا روح جس میں آپ سروس فراہم کرتے ہیں، آپ کو ملنے والی قیمت، اور ملازمت کی مدت دونوں کے سلسلے میں ایک مضبوط تعین کرنے والا عنصر ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اینڈریو کارنیگی نے ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں کامیابی کا باعث بننے والے عوامل کی اپنی وضاحت کے سلسلے میں دوسروں کے مقابلے میں اس نکتے پر زیادہ زور دیا۔ انہوں نے ایک بار پھر زور دیا، اور بار بار، ہم آہنگی سے چلنے کی ضرورت پر۔ اس نے اس حقیقت پر زور دیا کہ وہ کسی بھی آدمی کو برقرار نہیں رکھے گا، چاہے وہ کتنی ہی بڑی مقدار میں ہو، یا اس کے کام کا معیار کتنا ہی موثر کیوں نہ ہو، جب تک کہ وہ ہم آہنگی کے جذبے سے کام نہ کرے۔ مسٹر کارنیگی نے مردوں کے قابل قبول ہونے پر اصرار کیا۔

یہ ثابت کرنے کے لیے کہ اُس نے اس خوبی کو بہت زیادہ اہمیت دی، اُس نے بہت سے لوگوں کو اجازت دی۔ بہت امیر بننے کے لیے اس کے معیارات کے مطابق مرد ۔ جو لوگ موافق نہیں تھے، انہیں دوسروں کے لیے جگہ بنانا پڑی۔

خوشنما شخصیت کی اہمیت پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ یہ ایک ہے۔ عنصر جو کسی کو مناسب روح کے ساتھ خدمت پیش کرنے کے قابل بناتا ہے۔ اگر کسی کے پاس ایسی شخصیت ہے جو خوش ہوتی ہے، اور ہم آہنگی کے جذبے سے خدمت پیش کرتی ہے، تو یہ اثاثے اکثر معیار اور خدمت کی مقدار دونوں میں کمی کو پورا کرتے ہیں۔ تاہم، کچھ بھی کامیابی سے خوش کن طرز عمل کے لیے تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔

آپ کی خدمات کی کیپٹل ویلیو

وہ شخص جس کی آمدنی مکمل طور پر ذاتی خدمات کی فروخت سے حاصل کی جاتی ہے وہ اس شخص سے کم تاجر نہیں ہے جو اشیاء فروخت کرتا ہے، اور اس میں اضافہ بھی کیا جا سکتا ہے، ایسا شخص بالکل اسی طرز عمل کا پابند ہے جس طرح وہ تاجر جو سامان فروخت کرتا ہے۔

اس پر زور دیا گیا ہے، کیونکہ لوگوں کی اکثریت جو کی طرف سے رہتے ہیں ذاتی خدمات کی فروخت خود کو قواعد و ضوابط سے آزاد سمجھنے کی غلطی کرتی ہے، اور ان لوگوں سے منسلک ذمہ داریاں جو اشیاء کی مارکیٹنگ میں مصروف ہیں۔

مارکیٹنگ کی خدمات کے نئے طریقے نے دونوں آجر کو عملی طور پر مجبور کر دیا ہے۔ اور شراکت داری اتحاد میں ملازم، جس کے ذریعے دونوں فریق ثالث کے حقوق کو مدنظر رکھتے ہیں، جن کی وہ خدمت کرتے ہیں۔

"جانے والے" کا دن گزر گیا۔ اسے "گو-" نے تبدیل کر دیا ہے۔ دینے والا۔" کاروبار میں ہائی پریشر کے طریقوں نے آخر کار ڈھکن کو اڑا دیا۔ ڈھکن کو دوبارہ لگانے کی کبھی ضرورت نہیں پڑے گی، کیونکہ، مستقبل میں، کاروبار ایسے طریقوں سے چلایا جائے گا جن کے لیے دباؤ کی ضرورت نہیں ہوگی۔

آپ کے دماغ کی اصل سرمایہ کی قیمت رقم سے طے کی جا سکتی ہے۔ آپ جو آمدنی پیدا کرسکتے ہیں (اپنی خدمات کی مارکیٹنگ کرکے)۔ آپ کی خدمات کی سرمائے کی قیمت کا مناسب تخمینہ آپ کی سالانہ آمدنی کو ضرب دے کر لگایا جا سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

سولہ اور دو تہائی تک، جیسا کہ یہ اندازہ لگانا مناسب ہے کہ آپ کی سالانہ آمدنی آپ کے سرمائے کی قیمت کا چھ فیصد ہے۔ %6سالانہ کے لیے منی کرایہ۔

پیسے کی قیمت دماغ سے زیادہ نہیں ہے۔ اس کی قیمت اکثر بہت کم ہوتی ہے۔

قابل "دماغ"، اگر مؤثر طریقے سے مارکیٹنگ کی جائے، تو سرمایہ کی اس سے کہیں زیادہ مطلوبہ شکل کی نمائندگی کرتی ہے جو اشیاء میں کاروبار کرنے کے لیے درکار ہوتی ہے، کیونکہ "دماغ" سرمائے کی ایک شکل ہے جس کو ذہنی دباؤ کے ذریعے مستقل طور پر کم نہیں کیا جا سکتا، اور نہ ہی سرمائے کی اس شکل کو چوری یا خرچ کیا جا سکتا ہے۔ مزید برآں، وہ پیسہ جو کاروبار چلانے کے لیے ضروری ہے وہ ریت کے ٹیلے کی طرح بیکار ہے، جب تک کہ اسے موثر "دماغ" کے ساتھ نہ ملایا جائے۔

ناکامی کے تیس بڑے اسباب ان میں سے کتنے آپ کو پیچھے رکھے ہوئے ہیں؟

زندگی کا سب سے بڑا المیہ ان مردوں اور عورتوں پر مشتمل ہے جو پوری کوشش کرتے ہیں، اور ناکام رہتے ہیں! یہ المیہ کامیاب ہونے والے چند لوگوں کے مقابلے میں ناکام لوگوں کی بھاری اکثریت میں ہے۔

مجھے کئی ہزار مردوں اور عورتوں کا تجزیہ کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے، جن میں سے 98فیصد کو "ناکامیوں" کے طور پر درجہ بندی کیا گیا تھا۔ ایک تہذیب اور نظام تعلیم میں کچھ بنیادی طور پر خرابی ہے، جو %98لوگوں کو ناکامیوں کے طور پر زندگی گزارنے کی اجازت دیتی ہے۔ لیکن میں نے یہ کتاب دنیا کے حقوق اور غلط کے بارے میں اخلاقیات کے لیے نہیں لکھی۔ اس کے لیے اس کتاب سے سو گنا زیادہ سائز کی کتاب درکار ہوگی۔

میرے تجزیے سے ثابت ہوا کہ ناکامی کی تیس بڑی وجوہات ہیں، اور تیرہ بڑے اصول ہیں جن کے ذریعے لوگ خوش قسمتی جمع کرتے ہیں۔ اس باب میں ناکامی کے تیس بڑے اسباب کی تفصیل دی جائے گی۔ جیسا کہ آپ فہرست پر جائیں، اپنے آپ کو اس کے ذریعے چیک کریں، پوائنٹ بہ پوائنٹ، یہ دریافت کرنے کے مقصد سے کہ آپ اور کامیابی کے درمیان ناکامی کے ان میں سے کتنے اسباب ہیں۔

1.ناموافق موروثی پس منظر۔ وہاں

یہ بہت کم ہے، اگر کچھ بھی ہو، جو ان لوگوں کے لیے کیا جا سکتا ہے جو دماغی طاقت کی کمی کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں۔ یہ فلسفہ اس کمزوری کو دور کرنے کا ایک طریقہ پیش کرتا ہے -ماسٹر مائنڈ کی مدد سے۔ تاہم، نفع کے ساتھ مشاہدہ کریں کہ ناکامی کے تیس اسباب میں سے یہ واحد ہے جسے کوئی بھی فرد آسانی سے درست نہیں کر سکتا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

.2زندگی میں ایک اچھی طرح سے طے شدہ مقصد کی کمی۔ ہے

اس شخص کے لیے کامیابی کی کوئی امید نہیں جس کا کوئی مرکزی مقصد نہ ہو، یا اس کا کوئی خاص مقصد جس کا مقصد کرنا ہو۔ میں نے جن کا تجزیہ کیا ہے ان میں سے ہر سو میں سے ستانوے کا ایسا کوئی مقصد نہیں تھا۔ شاید یہ تھا

.3اعتدال پسندی سے بالاتر ہونے کی خواہش کا فقدان۔

ہم اس شخص کے لیے کوئی امید نہیں رکھتے جو اتنا لاتعلق ہے کہ زندگی میں آگے بڑھنا نہیں چاہتا، اور جو قیمت ادا کرنے کو تیار نہیں ہے۔

.4ناکافی تعلیم۔ یہ ایک معذوری ہے جس پر تقابلی آسانی سے قابو پایا جا سکتا ہے۔ تجربے نے ثابت کیا ہے کہ بہترین تعلیم یافتہ لوگ اکثر وہ ہوتے ہیں جنہیں "خود ساختہ" یا خود تعلیم یافتہ کہا جاتا ہے۔ کسی کو تعلیم یافتہ شخص بنانے کے لیے کالج کی ڈگری سے زیادہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ کوئی بھی شخص جو تعلیم یافتہ ہے وہ ہے جس نے دوسروں کے حقوق کو پامال کیے بغیر زندگی میں جو چاہے حاصل کرنا سیکھا ہو۔ تعلیم پر مشتمل ہوتا ہے، اتنا زیادہ علم نہیں، بلکہ علم کا مؤثر طریقے سے اور مسلسل اطلاق ہوتا ہے۔ مردوں کو تنخواہ دی جاتی ہے، نہ صرف اس کے لیے جو وہ جانتے ہیں، بلکہ خاص طور پر اس کے لیے جو وہ جانتے ہیں کہ وہ کیا کرتے ہیں۔

.5خود نظم و ضبط کا فقدان۔ نظم و ضبط خود پر قابو پانے کے ذریعے آتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی کو تمام منفی خصوصیات پر قابو پانا چاہیے۔
اس سے پہلے کہ آپ حالات کو کنٹرول کر سکیں، آپ کو پہلے خود پر قابو رکھنا چاہیے۔
خود مختاری سب سے مشکل کام ہے جس سے آپ کبھی نمٹیں گے۔ اگر آپ خود کو فتح نہیں کرتے ہیں، تو آپ خود کو فتح کر لیں گے۔ آپ آئینے کے سامنے قدم رکھ کر ایک ہی وقت میں اپنے بہترین دوست اور اپنے سب سے بڑے دشمن کو دیکھ سکتے ہیں۔

.6بیمار صحت۔ کوئی بھی شخص اچھی صحت کے بغیر شاندار کامیابی سے لطف اندوز نہیں ہو سکتا۔ خرابی صحت کے بہت سے اسباب مستری اور کنٹرول کے تابع ہیں۔ یہ، بنیادی طور پر ہیں:

aصحت کے لیے سازگار غذاؤں کا زیادہ کھانا .bسوچ کی غلط عادات؛ منفی کا اظہار کرنا۔ cکا غلط استعمال، اور جنسی تعلقات میں زیادہ مشغولیت۔ dمناسب جسمانی ورزش کی کمی .eغلط سانس لینے کی وجہ سے تازہ ہوا کی ناکافی فراہمی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

.7غیر موافق ماحولیاتی اثرات

بچپن کے دوران. "جس طرح ٹہنی جھکی ہوئی ہے، اسی طرح درخت بھی بڑھے گا۔" زیادہ تر لوگ جن میں مجرمانہ رجحانات ہوتے ہیں وہ انہیں خراب ماحول اور بچپن میں غلط رفاقت کے نتیجے میں حاصل کرتے ہیں۔

.8تاخیر۔ یہ سب سے عام میں سے ایک ہے۔

ناکامی کی وجوہات. "اولڈ مین پروکرسٹینیشن" ہر انسان کے سائے میں کھڑا ہے، اپنی کامیابی کے امکانات کو خراب کرنے کے لیے اپنے موقع کا انتظار کرتا ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ ناکامیوں کے طور پر زندگی سے گزرتے ہیں، کیونکہ ہم کچھ قابل قدر کام شروع کرنے کے لیے "صحیح وقت" کا انتظار کر رہے ہوتے ہیں۔ انتظار نہ کرو۔ وقت کبھی بھی "صرف صحیح" نہیں ہوگا۔ جہاں سے آپ کھڑے ہیں وہیں سے شروع کریں، اور آپ کے حکم پر جو بھی ٹولز ہوں ان کے ساتھ کام کریں، اور جب آپ آگے بڑھیں گے تو بہتر ٹولز مل جائیں گے۔

.9مستقل مزاجی کی کمی۔ ہم میں سے اکثر اچھے "شروع کرنے والے" ہوتے ہیں لیکن ہم جو کچھ شروع کرتے ہیں اس کے ناقص "ختم کرنے والے" ہوتے ہیں۔ مزید برآں، لوگ شکست کی پہلی علامات پر ہار ماننے کا شکار ہوتے ہیں۔ مستقل مزاجی کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ وہ شخص جو استقامت کو اپنا لفظ بناتا ہے، اسے پتہ چلتا ہے کہ "بوڑھے آدمی کی ناکامی" آخر میں تھک جاتی ہے، اور اس کی رخصتی ہو جاتی ہے۔ ناکامی مستقل مزاجی کا مقابلہ نہیں کر سکتی۔

.10منفی شخصیت۔ کامیابی کی کوئی امید نہیں۔

اس شخص کے لیے جو منفی شخصیت کے ذریعے لوگوں کو پیچھے ہٹاتا ہے۔

کامیابی طاقت کے استعمال سے آتی ہے، اور طاقت دوسرے لوگوں کی تعاون پر مبنی کوششوں سے حاصل ہوتی ہے۔ ایک منفی شخصیت تعاون کو آمادہ نہیں کرے گی۔

.11کنٹرول شدہ جنسی خواہش کی کمی۔ جنسی توانائی ہے۔

ان تمام محرکات میں سب سے طاقتور جو لوگوں کو ایکشن میں لے جاتے ہیں۔ چونکہ یہ جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے، اس لیے اسے ٹرانسمیوٹیشن کے ذریعے کنٹرول کیا جانا چاہیے اور اسے دوسرے چینلز میں تبدیل کرنا چاہیے۔

.12"کچھ کے لیے" کی بے قابو خواہش

کچھ نہیں۔" جوئے کی جبلت لاکھوں لوگوں کو ناکامی کی طرف لے جاتی ہے۔ اس کا ثبوت '29 کے وال سٹریٹ حادثے کے مطالعے سے مل سکتا ہے، جس کے دوران لاکھوں لوگوں نے اسٹاک مارجن پر جوا کھیل کر پیسہ کمانے کی کوشش کی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

13.فیصلے کی اچھی طرح سے طے شدہ طاقت کا فقدان۔

جو مرد کامیاب ہوتے ہیں وہ فوری طور پر فیصلوں پر پہنچتے ہیں، اور انہیں، اگر بالکل بھی، بہت آہستہ آہستہ تبدیل کرتے ہیں۔ وہ مرد جو ناکام ہو جاتے ہیں، فیصلوں پر پہنچتے ہیں، اگر بالکل بھی، بہت آہستہ، اور انہیں اکثر، اور جلدی تبدیل کرتے ہیں۔ بے اعتنائی اور تاخیر جڑواں بھائی ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، دوسرا عام طور پر بھی مل سکتا ہے۔ اس جوڑے کو ختم کر دیں اس سے پہلے کہ وہ آپ کو ناکامی کی ٹریڈمل میں مکمل طور پر "ہاگ باندھ" دیں۔

14.چھ بنیادی خوفوں میں سے ایک یا زیادہ۔ یہ خوف

بعد کے باب میں آپ کے لیے تجزیہ کیا گیا ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ اپنی خدمات کو مؤثر طریقے سے مارکیٹ کر سکیں ان میں مہارت حاصل کرنی چاہیے۔

15.شادی میں ساتھی کا غلط انتخاب۔ یہ

ناکامی کی سب سے عام وجہ۔ شادی کا رشتہ لوگوں کو گہرا تعلق لاتا ہے۔ جب تک یہ رشتہ ہم آہنگ نہ ہو، ناکامی کا امکان ہے۔ مزید برآں، یہ ناکامی کی ایک شکل ہو گی جس پر مصائب اور ناخوشی نشان زد ہو گی، جس سے خواہش کی تمام علامات ختم ہو جائیں گی۔

16.حد سے زیادہ احتیاط۔ جو شخص کوئی موقع نہیں لیتا، اسے عام طور پر جو کچھ بچا ہے اسے لینا پڑتا ہے جب دوسرے انتخاب کرتے ہیں۔ حد سے زیادہ احتیاط اتنی ہی بری ہے جتنی کہ کم احتیاط۔ دونوں ہی انتہا ہیں جن سے بچنا ہے۔ زندگی خود موقع کے عنصر سے بھری ہوئی ہے۔

17.کاروبار میں ایسوسی ایٹس کا غلط انتخاب۔

یہ کاروبار میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات میں سے ایک ہے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں، کسی کو ایک ایسے آجر کا انتخاب کرنے کے لیے بہت احتیاط سے کام لینا چاہیے جو ایک تحریک ہو، اور جو خود، ذہین اور کامیاب ہو۔ ہم ان لوگوں کی تقلید کرتے ہیں جن کے ساتھ ہم سب سے زیادہ قریبی تعلق رکھتے ہیں۔ ایک آجر کا انتخاب کریں جو قابل تقلید ہو۔

18.توہم پرستی اور تعصب۔ توہم پرستی خوف کی ایک شکل ہے۔ یہ بھی جہالت کی نشانی ہے۔ کامیاب ہونے والے مرد کھلے ذہن رکھتے ہیں اور کسی چیز سے نہیں ڈرتے۔

19.کسی پیشہ کا غلط انتخاب۔ کوئی آدمی نہیں کر سکتا

کوشش کی ایک لائن میں کامیاب ہو جائے جو اسے پسند نہیں ہے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں سب سے ضروری قدم ایک پیشہ کا انتخاب ہے جس میں آپ اپنے آپ کو پورے دل سے جھونک سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

.20کوشش کی ارتکاز کی کمی۔ "جیک آف آل ٹریڈز" شاذ و نادر ہی کسی میں اچھا ہوتا ہے۔ اپنی تمام تر کوششوں کو ایک خاص اہم مقصد پر مرکوز کریں۔

.21اندھا دھند خرچ کرنے کی عادت۔ خرچ کرنے والا کامیاب نہیں ہو سکتا، بنیادی طور پر اس لیے کہ وہ غربت کے خوف میں ہمیشہ کے لیے کھڑا ہے۔ اپنی آمدنی کا ایک خاص فیصد ایک طرف رکھ کر منظم بچت کی عادت بنائیں۔ ذاتی خدمات کی فروخت کے لیے بار حاصل کرنے کے دوران بینک میں پیسہ حوصلہ کی ایک بہت ہی محفوظ بنیاد فراہم کرتا ہے۔ پیسے کے بغیر، کسی کو جو پیش کیا جاتا ہے اسے لینا چاہیے، اور اسے حاصل کرنے پر خوش ہونا چاہیے۔

.22جوش و خروش کی کمی۔ جوش و خروش کے بغیر قائل نہیں ہو سکتا. مزید برآں، جوش و جذبہ متعدی ہے، اور جس شخص کے پاس یہ ہے، وہ کنٹرول میں ہے، عام طور پر لوگوں کے کسی بھی گروپ میں خوش آمدید کہا جاتا ہے۔

.23عدم برداشت۔ کسی بھی موضوع پر "بند" ایم ایم ڈی والا شخص شاذ و نادر ہی آگے بڑھتا ہے۔ عدم برداشت کا مطلب ہے کہ کسی نے علم حاصل کرنا چھوڑ دیا ہے۔ عدم برداشت کی سب سے زیادہ نقصان دہ شکلیں وہ ہیں جو مذہبی، نسلی اور سیاسی اختلاف رائے سے جڑی ہوئی ہیں۔

.24انتفاضہ۔ بے رحمی کی سب سے زیادہ نقصان دہ شکلیں کھانے، سخت مشروبات اور جنسی سرگرمیوں سے جڑی ہوئی ہیں۔ ان میں سے کسی میں بھی حد سے زیادہ مشغولیت کامیابی کے لیے مہلک ہے۔

.25دوسروں کے ساتھ تعاون کرنے سے قاصر ہونا۔ مزید لوگ اپنے عہدوں اور زندگی میں اپنے بڑے مواقع سے محروم ہو جاتے ہیں، اس غلطی کی وجہ سے، دوسری تمام وجوہات کے مقابلے میں۔ یہ ایک ایسا قصور ہے جسے کوئی باخبر کاروباری آدمی، یا لیڈر برداشت نہیں کرے گا۔

.26طاقت کا قبضہ جو حاصل نہیں کیا گیا تھا۔ خود کوشش کے ذریعے۔ (دولت مند آدمیوں کے بیٹے اور بیٹیاں، اور دوسرے وہ لوگ جو وراثت میں وہ مال حاصل کرتے ہیں جو انہوں نے کمایا ہی نہیں)۔ جس نے اسے بتدریج حاصل نہیں کیا اس کے ہاتھ میں طاقت اکثر کامیابی کے لیے مہلک ہوتی ہے۔ فوری دولت غربت سے زیادہ خطرناک ہے۔

.27جان بوجھ کر بے ایمانی۔ کا کوئی متبادل نہیں ہے۔ ایمانداری کوئی شخص وقتی طور پر ایسے حالات کے زور پر بے ایمان ہو سکتا ہے جس پر کسی کا اختیار نہیں ہے، بغیر مستقل نقصان کے۔ لیکن، اس شخص کے لیے کوئی امید نہیں ہے جو انتخاب سے بے ایمان ہے۔ جلد یا بدیر، اس کے اعمال اس کے ساتھ مل جائیں گے، اور وہ شہرت کے نقصان، اور شاید آزادی کے نقصان سے بھی ادا کرے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

.28انا پرستی اور باطل۔ یہ خوبیاں سرخ روشنی کا کام کرتی ہیں جو دوسروں کو دور رہنے کی تنبیہ کرتی ہیں۔ وہ کامیابی کے لیے مہلک ہیں۔

.29سوچنے کی بجائے اندازہ لگانا۔ زیادہ تر لوگ ہیں۔
حقائق کو حاصل کرنے میں بہت زیادہ لاتعلق یا سستی جس کے ساتھ درست طریقے سے سوچنا ہے۔ وہ قیاس آرائی یا تصویری فیصلوں کے ذریعے تخلیق کردہ "رائے" پر عمل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔

.30سرمائے کی کمی۔ یہ ناکامی کی ایک عام وجہ ہے۔
ان لوگوں میں سے جو پہلی بار کاروبار شروع کرتے ہیں، اپنی غلطیوں کے صدمے کو جذب کرنے کے لیے سرمایہ کے کافی ذخائر کے بغیر، اور جب تک وہ ایک ساکھ قائم نہیں کر لیتے، انھیں آگے بڑھاتے ہیں۔

.31اس کے تحت ناکامی کی کسی خاص وجہ کا نام دیں۔
جس کا آپ کو نقصان ہوا ہے جو کہ مذکورہ فہرست میں شامل نہیں کیا گیا ہے۔

ناکامی کے ان تیس بڑے اسباب میں المیہ کی تفصیل ملتی ہے۔
زندگی کی، جو عملی طور پر ہر اس شخص کو حاصل ہوتی ہے جو کوشش کرتا ہے اور ناکام رہتا ہے۔ یہ مددگار ہو گا اگر آپ کسی ایسے شخص کو جو آپ کو اچھی طرح سے جانتے ہیں اس فہرست کو آپ کے ساتھ جانے کے لیے آمادہ کر سکتے ہیں، اور ناکامی کے تیس اسباب سے آپ کا تجزیہ کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اکیلے اس کی کوشش کریں تو یہ فائدہ مند ہوسکتا ہے. زیادہ تر لوگ اپنے آپ کو اس طرح نہیں دیکھ سکتے جیسے دوسرے انہیں دیکھتے ہیں۔ آپ ایک ہو سکتے ہیں جو نہیں کر سکتے۔

نصیحتوں میں سب سے قدیم ہے "انسان، اپنے آپ کو جانو!" اگر آپ تجارتی مال کی کامیابی سے مارکیٹنگ کرتے ہیں، تو آپ کو تجارتی مال کا علم ہونا چاہیے۔ ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ میں بھی ایسا ہی ہے۔ آپ کو اپنی تمام کمزوریوں کا علم ہونا چاہیے تاکہ آپ ان کو ختم کر سکیں یا انہیں مکمل طور پر ختم کر دیں۔ آپ کو اپنی طاقت کا علم ہونا چاہیے تاکہ آپ اپنی خدمات بیچتے وقت اس کی طرف توجہ دلائیں۔ آپ درست تجزیہ کے ذریعے ہی اپنے آپ کو جان سکتے ہیں ۔

نفس کے سلسلے میں جہالت کی حماقت ایک نوجوان نے ظاہر کی۔
وہ شخص جس نے کسی معروف کاروبار کے مینیجر کو کسی عہدے کے لیے درخواست دی۔ اس نے بہت اچھا تاثر دیا یہاں تک کہ مینیجر نے اس سے پوچھا کہ اسے کیا تنخواہ کی امید ہے۔ اس نے جواب دیا کہ اس کے ذہن میں کوئی مقررہ رقم نہیں ہے (کسی خاص مقصد کی کمی)۔ مینیجر نے پھر کہا، "ہم آپ کو وہ تمام رقم دیں گے جو آپ کے قابل ہے، ہم آپ کو ایک ہفتے تک آزمائیں گے۔"

"میں اسے قبول نہیں کروں گا،" درخواست دہندہ نے جواب دیا، "کیونکہ میں اس سے زیادہ حاصل کر رہا ہوں جہاں میں اب ملازمت کر رہا ہوں۔"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اس سے پہلے کہ آپ اپنی موجودہ پوزیشن میں اپنی تنخواہ کو دوبارہ ایڈجسٹ کرنے کے لیے گفت و شنید کرنا شروع کر دیں، یا کہیں اور ملازمت حاصل کرنے کے لیے، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اس سے کہیں زیادہ قابل ہیں جو آپ کو موصول ہو رہے ہیں۔

پیسہ چاہنا ایک چیز ہے —ہر کوئی زیادہ چاہتا ہے —لیکن زیادہ قابل ہونا بالکل الگ چیز ہے! بہت سے لوگ اپنی خواہشات کو ان کے صرف واجبات کے لئے غلطی کرتے ہیں۔ آپ کی مالی ضروریات یا خواہشات کا آپ کی قیمت سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ آپ کی قدر مکمل طور پر مفید خدمت پیش کرنے کی آپ کی صلاحیت یا دوسروں کو اس طرح کی خدمت پیش کرنے کی ترغیب دینے کی آپ کی صلاحیت سے قائم ہوتی ہے۔

خود کی انوینٹری لیں۔

28سوالات جن کا آپ کو جواب دینا چاہیے۔

ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ کے لیے سالانہ خود تجزیہ ضروری ہے، جیسا کہ تجارت میں سالانہ انوینٹری ہے۔ مزید برآں، سالانہ تجزیے میں غلطیوں میں کمی، اور فضائل میں اضافے کا انکشاف ہونا چاہیے۔ زندگی میں کوئی آگے جاتا ہے، ٹھہر جاتا ہے یا پیچھے چلا جاتا ہے۔ کسی کا مقصد یقیناً آگے بڑھنا ہونا چاہیے۔ سالانہ خود تجزیہ اس بات کا انکشاف کرے گا کہ کیا ترقی ہوئی ہے، ہوئی ہے، اور اگر ہے تو کتنی ہے۔ یہ کسی بھی پسماندہ اقدامات کا بھی انکشاف کرے گا جو کسی نے کیا ہو۔ ذاتی خدمات کی مؤثر مارکیٹنگ کے لیے آگے بڑھنے کی ضرورت ہوتی ہے چاہے پیش رفت سست ہو۔

آپ کا سالانہ خود تجزیہ ہر سال کے آخر میں کیا جانا چاہیے، اس لیے آپ آپ کے نئے سال کی قراردادوں میں ایسی کوئی بھی بہتری شامل کر سکتے ہیں جس کا تجزیہ اشارہ کرتا ہے۔ اس انوینٹری کو اپنے آپ سے درج ذیل سوالات پوچھ کر اور کسی ایسے شخص کی مدد سے اپنے جوابات کی جانچ کرکے حاصل کریں جو آپ کو ان کی درستگی کے بارے میں اپنے آپ کو دھوکہ دینے کی اجازت نہیں دے گا۔

کے لیے خود تجزیہ سوالنامہ
ذاتی انوینٹری

1. کیا میں نے وہ ہدف حاصل کر لیا ہے جو میں نے اس سال کے لیے اپنے مقصد کے طور پر قائم کیا تھا؟ (آپ کو اپنی زندگی کے اہم مقصد کے ایک حصے کے طور پر حاصل کرنے کے لیے ایک مخصوص سالانہ مقصد کے ساتھ کام کرنا چاہیے)۔
2. کیا میں نے بہترین ممکنہ معیار کی خدمت فراہم کی ہے؟ جس میں میں قابل تھا، یا کیا میں اس سروس کے کسی حصے کو بہتر بنا سکتا تھا؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

.3کیا میں نے سب سے زیادہ ممکنہ مقدار میں سروس فراہم کی ہے؟
میں کس قابل تھا؟
.4کیا میرے طرز عمل کی روح ہم آہنگ ہے، اور؟
ہر وقت کوآپریٹو؟
.5کیا میں نے PROCRSTINATION کی عادت کو کم ہونے دیا ہے؟
میری کارکردگی، اور اگر ہے تو، کس حد تک؟
.6کیا میں نے اپنی شخصیت کو بہتر کیا ہے، اور اگر ہے تو، کن طریقوں سے؟
.7کیا میں اپنے منصوبوں پر عمل کرنے میں مسلسل رہا ہوں؟
تکمیل؟
.8کیا میں فوری طور پر اور یقینی طور پر فیصلوں پر پہنچا ہوں؟
تمام مواقع پر؟
.9کیا میں نے چھ بنیادی خوفوں میں سے کسی ایک یا زیادہ کی اجازت دی ہے؟
میری کارکردگی میں کمی؟
.10کیا میں یا تو "زیادہ محتاط" یا "کم محتاط" رہا ہوں؟
.11کیا کام میں میرے ساتھیوں کے ساتھ میرا رشتہ رہا ہے؟
خوشگوار، یا ناخوشگوار؟ اگر یہ ناخوشگوار رہا ہے تو قصوروار ہے۔
جزوی طور پر، یا مکمل طور پر میرا؟
.12کیا میں نے اپنی توانائی کی کمی کی وجہ سے ضائع کر دی ہے؟
کوشش کا ارتکاز؟
.13کیا میں سب کے ساتھ کھلے ذہن اور روادار رہا ہوں؟
مضامین
.14کس طرح میں نے سروس پیش کرنے کی اپنی صلاحیت کو بہتر بنایا ہے؟
.15کیا میں اپنی کسی عادات میں نرم مزاج رہا ہوں؟
.16کیا میں نے کھلے عام یا خفیہ طور پر کسی بھی شکل کا اظہار کیا ہے۔
انا پسندی؟
.17کیا میرے ساتھیوں کے ساتھ میرا برتاؤ ایسا رہا ہے جیسا کہ ہے؟
ان کو میرا احترام کرنے پر آمادہ کیا؟
.18کیا میری رائے اور فیصلوں پر مبنی ہے۔
اندازہ، یا تجزیہ اور سوچ کی درستگی؟
.19کیا میں نے اپنے وقت، اپنے اخراجات کو بجٹ کرنے کی عادت کی پیروی کی ہے،
اور میری آمدنی، اور کیا میں ان میں قدامت پسند رہا ہوں۔
بجٹ؟
.20میں نے کتنا وقت غیر منافع بخش کوشش کے لیے وقف کیا ہے۔
جس کا میں نے بہتر فائدہ اٹھایا ہو گا؟
.21میں اپنے وقت کا دوبارہ بجٹ کیسے بنا سکتا ہوں، اور اپنی عادات کو کیسے بدل سکتا ہوں۔
آنے والے سال کے دوران زیادہ موثر ہو جائے گا؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

.22کیا میں کسی ایسے طرز عمل کا قصوروار رہا ہوں جو میرے ضمیر نے منظور نہیں کیا؟

.23کن طریقوں سے میں نے اس سے زیادہ سروس اور بہتر سروس پیش کی ہے جو مجھے پیش کرنے کے لیے ادا کی گئی تھی؟

.24کیا میں نے کسی کے ساتھ ناانصافی کی ہے، اور اگر ہے تو، کس طریقے سے؟

.25اگر میں سال بھر کے لیے اپنی خدمات کا خریدار ہوتا، تو کیا میں اپنی خریداری سے مطمئن ہوں گا؟

.26کیا میں صحیح پیشہ میں ہوں، اور اگر نہیں تو کیوں نہیں؟

.27کیا میری خدمات کا خریدار میری فراہم کردہ سروس سے مطمئن ہے، اور اگر نہیں، تو کیوں نہیں؟

.28کامیابی کے بنیادی اصولوں پر میری موجودہ درجہ بندی کیا ہے؟ (اس درجہ بندی کو منصفانہ، اور صاف گوئی سے بنائیں، اور اسے کسی ایسے شخص سے چیک کروائیں جو اسے درست طریقے سے کرنے کے لیے کافی جرات رکھتا ہو)۔

اس باب کے ذریعے دی گئی معلومات کو پڑھنے اور اس میں شامل کرنے کے بعد، آپ اب اپنی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لیے ایک عملی منصوبہ بنانے کے لیے تیار ہیں۔ اس باب میں ذاتی خدمات کی فروخت کی منصوبہ بندی کے لیے ضروری ہر اصول کی مناسب تفصیل مل جائے گی، بشمول قیادت کی اہم خصوصیات؛ قیادت میں ناکامی کی سب سے عام وجوہات؛ قیادت کے مواقع کے شعبوں کی وضاحت؛ زندگی کے تمام شعبوں میں ناکامی کی بنیادی وجوہات اور وہ اہم سوالات جنہیں خود تجزیہ میں استعمال کیا جانا چاہیے۔ درست معلومات کی یہ وسیع اور تفصیلی پیشکش شامل کی گئی ہے، کیونکہ اس کی ضرورت ان تمام لوگوں کو ہوگی جنہیں ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے ذریعے دولت جمع کرنا شروع کرنا ہوگا۔ وہ لوگ جو اپنی قسمت کھو چکے ہیں، اور وہ لوگ جو ابھی پیسہ کمانا شروع کر رہے ہیں، ان کے پاس دولت کے بدلے میں پیش کرنے کے لیے ذاتی خدمات کے سوا کچھ نہیں ہے، اس لیے ضروری ہے کہ ان کے پاس بہترین فائدہ کے لیے مارکیٹ سروسز کے لیے درکار عملی معلومات دستیاب ہوں۔

اس باب میں موجود معلومات ان تمام لوگوں کے لیے بہت اہمیت کی حامل ہوں گی۔
کسی بھی کال میں قیادت حاصل کرنے کی خواہش رکھتے ہیں۔ یہ خاص طور پر ان لوگوں کے لیے مددگار ثابت ہو گا جو اپنی خدمات کو بطور کاروباری یا صنعتی ایگزیکٹوز مارکیٹ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔
یہاں دی گئی معلومات کا مکمل ضم کرنا اور سمجھنا کسی کی اپنی خدمات کی مارکیٹنگ میں مددگار ثابت ہوگا، اور یہ لوگوں کو زیادہ تجزیاتی اور لوگوں کا فیصلہ کرنے کے قابل بننے میں بھی مدد دے گا۔ یہ معلومات پرسنل ڈائریکٹرز، ایمپلائمنٹ مینیجرز، اور ملازمین کے انتخاب، اور موثر تنظیموں کی دیکھ بھال کے لیے ذمہ دار دیگر ایگزیکٹوز کے لیے انمول ہوں گی۔ اگر آپ کو اس بیان پر شک ہے تو، اس کی درستگی کی جانچ کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اٹھائیس خود تجزیہ سوالات کا تحریری جواب دینا۔ یہ دونوں ہو سکتے ہیں۔
دلچسپ اور منافع بخش، اگرچہ آپ کو کی صحت پر شک نہیں ہے
بیان

مواقع کہاں اور کیسے مل سکتے ہیں۔
دولت جمع کرنا

اب جب کہ ہم نے ان اصولوں کا تجزیہ کیا ہے جن کے ذریعے دولت ہو سکتی ہے۔
جمع، ہم فطری طور پر پوچھتے ہیں، "کسی کو مناسب مواقع کہاں مل سکتے ہیں۔
ان اصولوں کو لاگو کریں؟" بہت اچھا، آئیے انوینٹری لیں اور دیکھیں کہ متحدہ کیا ہے۔
ریاست ہائے متحدہ امریکہ دولت کے متلاشی شخص کو پیشکش کرتا ہے، بڑا یا چھوٹا۔
شروع کرنے کے لیے، ہم سب کو یاد رکھنا چاہیے کہ ہم ایک ایسے ملک میں رہتے ہیں جہاں
ہر قانون کی پاسداری کرنے والے شہری کو آزادی فکر اور عمل کی آزادی غیر مساوی ہے۔
دنیا میں کہیں بھی. ہم میں سے اکثر نے کبھی بھی فوائد کی فہرست نہیں لی ہے۔
یہ آزادی. ہم نے کبھی بھی اپنی لامحدود آزادی کا موازنہ کٹوتی سے نہیں کیا۔
دوسرے ممالک میں آزادی

یہاں ہمیں سوچنے کی آزادی، انتخاب اور لطف اندوزی کی آزادی ہے۔
تعلیم، مذہب میں آزادی، سیاست میں آزادی، انتخاب میں آزادی
کاروبار، پیشہ یا پیشہ، جمع کرنے کی آزادی اور اس کے بغیر ملکیت
چھیڑ چھاڑ، سب
وہ جائیداد جسے ہم جمع کر سکتے ہیں، اپنی جگہ کا انتخاب کرنے کی آزادی
رہائش، شادی میں آزادی، سب کو مساوی مواقع کے ذریعے آزادی
نسلیں، ایک ریاست سے دوسری ریاست کے سفر کی آزادی، کھانے کے انتخاب میں آزادی،
اور آزادی
زندگی میں کسی بھی سٹیشن کا مقصد بنانا جس کے لیے ہم نے تیاری کر رکھی ہے
خود، یہاں تک کہ ریاستہائے متحدہ کی صدارت کے لیے۔
ہمارے پاس آزادی کی دوسری شکلیں ہیں، لیکن یہ فہرست پرندوں کی آنکھ کا نظارہ دے گی۔
سب سے اہم، جو اعلیٰ ترین ترتیب کے مواقع کی تشکیل کرتا ہے۔ یہ
آزادی کا فائدہ سب سے زیادہ نمایاں ہے کیونکہ امریکہ ہے۔
وہ واحد ملک جو ہر شہری کو ضمانت دیتا ہے، چاہے وہ مقامی ہو یا پیدا ہو۔
قدرتی، اتنی وسیع اور متنوع آزادی کی فہرست۔
اس کے بعد آئیے ان نعمتوں میں سے کچھ کا تذکرہ کریں جو ہماری وسیع پیمانے پر آزادی ہے۔
ہمارے ہاتھ میں رکھا ہے۔ مثال کے طور پر اوسط امریکی خاندان کو لے لو
(مطلب، اوسط آمدنی کا خاندان) اور اس کے لیے دستیاب فوائد کا خلاصہ کریں۔
خاندان کے ہر فرد کو، مواقع کی اس سرزمین میں اور بہت کچھ!

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

aکھانا سوچ اور عمل کی آزادی کے بعد خوراک آتی ہے،
لباس، اور پناہ گاہ، زندگی کی تین بنیادی ضروریات۔

ہماری عالمگیر آزادی کی وجہ سے اوسط امریکی خاندان کو حاصل ہے۔
دستیاب، اس کے بالکل دروازے پر، کھانے کا سب سے بہترین انتخاب پایا جاتا ہے۔
دنیا میں کہیں بھی، اور قیمتوں پر اس کی مالی حد کے اندر۔
نیو کے ٹائمز اسکوائر ڈسٹرکٹ کے قلب میں رہنے والا دو افراد کا خاندان
یارک سٹی، کھانے کی اشیاء کی پیداوار کے ذرائع سے بہت دور، لے گیا۔
ایک سادہ ناشتے کی قیمت کی محتاط انوینٹری، اس حیران کن کے ساتھ
نتیجہ:

کھانے کے مضامین؛ ناشتے کی میز پر لاگت: انگور کے پھلوں کا رس، (فلوریڈا سے)۔ . 02 Rippled Wheat Breakfast Food (کینساس
. . . .
. . . . 02
چائے (چین سے)۔ . 02 . . . .
کیلے (جنوبی امریکہ سے)۔ . . . . 02½.
ٹوسٹ شدہ روٹی (کینساس فارم سے)۔ 01 . . . . . .
تازہ ملک کے انڈے (یوٹاہ سے)۔ 07 . . . .
شوگر (کیوبا، یا یوٹاہ سے)۔ 00½ . . . .
مکھن اور کریم (نیو انگلینڈ سے)۔ 03 . . . . . .
مجموعی طور پر۔ . . . . 20.

ایک ایسے ملک میں خوراک حاصل کرنا زیادہ مشکل نہیں ہے جہاں دو افراد مل سکیں
ناشتہ کریں ان سب چیزوں پر مشتمل ہو جس میں وہ چاہتے ہیں یا ایک ایک پیسہ کی ضرورت ہے! اس کا مشاہدہ کریں۔
یہ سادہ ناشتہ، جادو کی کسی عجیب و غریب شکل (؟)سے جمع کیا گیا تھا۔
چین، جنوبی امریکہ، یوٹاہ، کنساس اور نیو انگلینڈ کی ریاستیں، اور پہنچایا
ناشتے کی میز پر، کھپت کے لیے تیار، سب سے زیادہ دل میں
امریکہ میں ہجوم سے بھرا شہر، انتہائی عاجز کے ذرائع کے اندر ایک قیمت پر
مزدور

لاگت میں تمام وفاقی، ریاستی اور شہر کے ٹیکس شامل ہیں! (یہاں ایک حقیقت ہے۔
سیاستدانوں نے اس کا ذکر نہیں کیا جب وہ ووٹرز کو پھینکنے کے لئے پکار رہے تھے۔
ان کے مخالفین کو عہدے سے ہٹا دیا کیونکہ لوگوں پر ٹیکس لگایا جا رہا تھا)۔

ب پناہ یہ خاندان ایک آرام دہ اپارٹمنٹ میں رہتا ہے، گرم
بھاپ کے ذریعے، بجلی سے روشن، کھانا پکانے کے لیے گیس کے ساتھ، سب a $65.00میں
مہینہ ایک چھوٹے شہر میں، یا نیویارک شہر کے زیادہ کم آباد حصے میں،
ایک ہی اپارٹمنٹ کم از کم $20.00ماہانہ میں ہو سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

کھانے کے اندازے میں انہوں نے ناشتے میں جو ٹوسٹ لیا تھا اس پر ٹوسٹ کیا گیا تھا۔
ایک الیکٹرک ٹوسٹر، جس کی قیمت صرف چند ڈالر ہے، اپارٹمنٹ کو ویکیوم سویپر سے صاف کیا جاتا ہے جسے بجلی سے چلایا جاتا ہے۔ گرم اور ٹھنڈا پانی ہر وقت باورچی خانے اور باتھ روم میں دستیاب ہے۔ کھانے کو بجلی سے چلنے والے فریج میں ٹھنڈا رکھا جاتا ہے۔ بیوی اپنے بالوں کو گھماتی ہے، اپنے کپڑے دھوتی ہے اور آسانی سے چلنے والے برقی آلات سے استری کرتی ہے، دیوار میں پلگ لگا کر حاصل ہونے والی طاقت پر۔ شوہر الیکٹرک شیور سے شیو کرتا ہے، اور وہ دنیا بھر سے تفریح حاصل کرتے ہیں، دن میں چوبیس گھنٹے، اگر وہ چاہیں تو بغیر کسی قیمت کے، محض اپنے ریڈیو کا ڈائل موڑ کر۔

اس اپارٹمنٹ میں اور بھی سہولتیں ہیں، لیکن اوپر دی گئی فہرست اس آزادی کے کچھ ٹھوس شواہد کا بخوبی اندازہ دے گی جس سے ہم، امریکہ، لطف اندوز ہوتے ہیں۔ (اور یہ نہ تو سیاسی ہے اور نہ ہی معاشی پروپیگنڈا)۔

cکپڑے ریاستہائے متحدہ میں کہیں بھی، اوسط لباس کی ضروریات والی عورت ایک سال میں $200.00 سے بھی کم میں بہت آرام سے اور صاف ستھرا لباس پہن سکتی ہے، اور اوسط مرد اسی یا اس سے کم لباس پہن سکتا ہے۔

صرف تین بنیادی ضروریات خوراک، لباس اور رہائش کا ذکر کیا گیا ہے۔ اوسط امریکی شہری کو معمولی محنت کے بدلے میں دیگر مراعات اور فوائد حاصل ہوتے ہیں، جو روزانہ آٹھ گھنٹے سے زیادہ نہیں ہوتے۔

ان میں آٹوموبائل ٹرانسپورٹیشن کا استحقاق بھی ہے، جس کے ساتھ کوئی بھی شخص اپنی مرضی سے، بہت کم قیمت پر جا سکتا ہے۔
اوسط امریکی کے پاس جائیداد کے حقوق کی حفاظت ہے جو دنیا کے کسی دوسرے ملک میں نہیں ملتی۔ وہ اپنی زائد رقم کو اس یقین دہانی کے ساتھ کسی بینک میں رکھ سکتا ہے کہ اس کی حکومت اس کی حفاظت کرے گی، اور اگر بینک ناکام ہو جاتا ہے تو اس کا بھلا کرے گا۔ اگر کوئی امریکی شہری ایک ریاست سے دوسری ریاست جانا چاہتا ہے تو اسے نہ کسی پاسپورٹ کی ضرورت ہے، نہ کسی کی اجازت۔ وہ جب چاہے جا سکتا ہے، اور اپنی مرضی سے واپس آ سکتا ہے۔

مزید برآں، وہ ٹرین، پرائیویٹ آٹوموبائل، بس، ہوائی جہاز، یا جہاز کے ذریعے سفر کر سکتا ہے، جیسا کہ اس کی پاکٹ بک کی اجازت ہے۔ جرمنی، روس، اٹلی اور دیگر یورپی اور مشرقی ممالک میں لوگ اتنی آزادی اور اتنی کم قیمت پر سفر نہیں کر سکتے۔

وہ "معجزہ" جس نے فراہم کیا ہے۔
یہ نعمتیں

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ہم اکثر سیاستدانوں کو امریکہ کی آزادی کا اعلان کرتے ہوئے سنتے ہیں، جب وہ ووٹ مانگتے ہیں، لیکن شاذ و نادر ہی وہ وقت نکالتے ہیں یا اس "آزادی" کے ماخذ یا نوعیت کے تجزیہ کے لیے کافی کوشش کرتے ہیں۔ پیسنے کے لیے کوئی کلہاڑی نہیں، اظہار کرنے کے لیے کوئی رنجش نہیں، کوئی غلط مقاصد نہیں کیے جا سکتے، مجھے اس پراسرار، تجریدی، بڑی غلط فہمی والی "کچھ" کے واضح تجزیے میں جانے کا اعزاز حاصل ہے جو امریکہ کے ہر شہری کو زیادہ نعمتیں، دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع فراہم کرتا ہے، کسی بھی ملک سے زیادہ آزادی کسی بھی ملک میں پائی جاتی ہے۔

مجھے حق حاصل ہے کہ میں اس اندیکھی طاقت کے ماخذ اور نوعیت کا تجزیہ کروں، کیونکہ میں جانتا ہوں، اور ایک چوتھائی صدی سے زیادہ عرصے سے جانتا ہوں، بہت سے ایسے آدمی جنہوں نے اس طاقت کو منظم کیا، اور بہت سے جو اب اس کی دیکھ بھال کے ذمہ دار ہیں۔

بنی نوع انسان کے اس پراسرار محسن کا نام ہے سرمایہ!

کیپٹل اکیلے پیسے پر مشتمل نہیں ہے، بلکہ خاص طور پر مردوں کے انتہائی منظم، ذہین گروہوں پر مشتمل ہے جو عوام کی بھلائی کے لیے اور اپنے لیے منافع بخش طریقے سے پیسے کے استعمال کے طریقے اور ذرائع کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔

یہ گروپس سائنسدانوں، ماہرین تعلیم، کیمیا دان، موجد، کاروبار پر مشتمل ہیں۔ تجزیہ کار، پبلسٹی مرد، نقل و حمل کے ماہرین، اکاؤنٹنٹس، وکلاء، ڈاکٹرز، اور مرد اور خواتین دونوں جو صنعت اور کاروبار کے تمام شعبوں میں اعلیٰ مہارت رکھتے ہیں۔ وہ کوشش کے نئے شعبوں میں پیشرفت کرتے ہیں، تجربہ کرتے ہیں اور بلیز ٹریلس کرتے ہیں۔ وہ کالجوں، ہسپتالوں، سرکاری اسکولوں کی حمایت کرتے ہیں، اچھی سڑکیں بناتے ہیں، اخبارات شائع کرتے ہیں، حکومت کے زیادہ تر اخراجات ادا کرتے ہیں، اور انسانی ترقی کے لیے ضروری متعدد تفصیلات کا خیال رکھتے ہیں۔ مختصراً کہا جائے تو سرمایہ دار تہذیب کے دماغ ہوتے ہیں، کیونکہ وہ تمام تر تانے بانے فراہم کرتے ہیں جس میں تمام تعلیم، روشن خیالی اور انسانی ترقی ہوتی ہے۔

پیسہ، دماغ کے بغیر، ہمیشہ خطرناک ہے. مناسب طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے، یہ تہذیب کا سب سے اہم ضروری ہے. یہاں بیان کردہ سادہ ناشتہ نیویارک کے خاندان کو ایک ایک پیسے پر یا کسی اور قیمت پر نہیں پہنچایا جا سکتا تھا، اگر منظم سرمائے نے انہیں چلانے کے لیے مشینری، بحری جہاز، ریل روڈ اور تربیت یافتہ آدمیوں کی بڑی فوج فراہم نہ کی ہوتی۔

منظم سرمائے کی اہمیت کا تھوڑا سا اندازہ اس بات کا تصور کرنے کی کوشش سے کیا جا سکتا ہے کہ آپ اپنے آپ کو سرمائے کی امداد کے بغیر جمع کرنے اور نیویارک شہر کے خاندان تک پہنچانے کی ذمہ داری کے بوجھ تلے دبے ہوئے ہیں، جس کا بیان سادہ ناشتا ہے۔

چائے سپلائی کرنے کے لیے، آپ کو چین یا انڈیا دونوں کا سفر کرنا پڑے گا۔ امریکہ سے بہت طویل فاصلہ۔ جب تک کہ آپ ایک بہترین تیراک نہیں ہیں، آپ کریں گے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

راؤنڈ ٹرپ کرنے سے پہلے تھک جانا۔ پھر، بھی، ایک اور مسئلہ آپ کا سامنا کرے گا. آپ پیسے کے لیے کیا استعمال کریں گے، یہاں تک کہ اگر آپ کے پاس سمندر میں تیرنے کی جسمانی قوت ہو؟

چینی کی فراہمی کے لیے، آپ کو کیوبا کے لیے ایک اور طویل تیرنا پڑے گا، یا یوٹاہ کے شوگر بیٹ سیکشن تک لمبی چہل قدمی کرنی ہوگی۔ لیکن پھر بھی، آپ چینی کے بغیر واپس آ سکتے ہیں، کیونکہ چینی پیدا کرنے کے لیے منظم کوشش اور پیسہ ضروری ہے، اس کے لیے کچھ نہیں کہنا کہ اسے بہتر کرنے، ٹرانسپورٹ کرنے، اور اسے ریاستہائے متحدہ میں کہیں بھی ناشتے کی میز پر پہنچانے کے لیے کیا ضروری ہے۔

انڈے، آپ نیو کے قریب گودام کے گز سے آسانی سے ڈیلیور کر سکتے ہیں۔
یارک سٹی، لیکن آپ کو فلوریڈا تک بہت طویل پیدل سفر کرنا پڑے گا اور واپسی ہوگی، اس سے پہلے کہ آپ دو گلاس گریپ فروٹ جوس پیش کر سکیں۔
آپ کی ایک اور لمبی سیر ہوگی، کنساس، یا کسی دوسرے گندم تک
بڑھتی ہوئی ریاستیں، جب آپ گندم کی روٹی کے چار ٹکڑوں کے پیچھے چلے گئے۔
The Rippled Wheat Biscuitsکو مینو سے خارج کرنا پڑے گا،
کیونکہ وہ مردوں کی تربیت یافتہ تنظیم اور مناسب مشینری کی محنت کے علاوہ دستیاب نہیں ہوں گے، جو کہ سب کیپٹل کا مطالبہ کرتے ہیں۔

آرام کرتے ہوئے، آپ جنوبی امریکہ کے لیے ایک اور چھوٹی تیراکی کے لیے روانہ ہو سکتے ہیں، جہاں آپ کیلے کے ایک جوڑے اٹھائیں گے، اور واپسی پر، آپ ڈیری والے قریبی فارم میں تھوڑی سی واک کر سکتے ہیں اور کچھ مکھن اور کریم لے سکتے ہیں۔ تب آپ کا نیو یارک سٹی کا خاندان بیٹھ کر ناشتے سے لطف اندوز ہونے کے لیے تیار ہو جائے گا، اور آپ اپنی محنت کے لیے دو پیسے جمع کر سکتے ہیں!

مضحکہ خیز لگتا ہے، ہے نا؟ ٹھیک ہے، طریقہ کار صرف بیان کیا جائے گا
ممکنہ طور پر کھانے کی یہ سادہ اشیاء نیویارک شہر کے قلب تک پہنچائی جا سکتی ہیں، اگر ہمارے پاس سرمایہ دارانہ نظام نہ ہوتا۔
اس سادہ ناشتے کی ترسیل میں استعمال ہونے والے ریل روڈز اور بھاپ والے جہازوں کی تعمیر اور دیکھ بھال کے لیے درکار رقم اتنی بڑی ہے کہ کسی کے تصور کو بھی جھنجھوڑ دیتا ہے۔ یہ سیکڑوں ملین ڈالر میں چلتا ہے، جہازوں اور ٹرینوں کو چلانے کے لیے درکار تربیت یافتہ ملازمین کی فوجوں کا ذکر نہیں۔

لیکن، نقل و حمل سرمایہ دارانہ امریکہ میں جدید تہذیب کی ضروریات کا صرف ایک حصہ ہے۔ اس سے پہلے کہ لے جانے کے لیے کچھ ہو، زمین سے کوئی چیز اگائی جائے، یا تیار کی جائے اور مارکیٹ کے لیے تیار کی جائے۔ یہ سامان، مشینری، باکسنگ، مارکیٹنگ، اور لاکھوں مردوں اور عورتوں کی اجرت کے لیے مزید ملین ڈالرز کا مطالبہ کرتا ہے۔

بھاپ سے چلنے والے جہاز اور ریل روڈ زمین سے نہیں نکلتے اور خود بخود کام کرتے ہیں۔ وہ تہذیب کی پکار کے جواب میں ان مردوں کی محنت اور چالاکی اور تنظیمی صلاحیتوں کے ذریعے آتے ہیں جن کے پاس تخیل، ایمان،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

جوش، فیصلہ، استقامت! یہ لوگ سرمایہ دار کہلاتے ہیں۔
وہ تعمیر کرنے، تعمیر کرنے، حاصل کرنے، مفید خدمات پیش کرنے، منافع کمانے اور دولت جمع کرنے کی خواہش سے متاثر ہوتے ہیں۔ اور، کیونکہ وہ ایسی خدمت پیش کرتے ہیں جس کے بغیر کوئی تہذیب نہیں ہوگی، اس لیے انہوں نے خود کو بڑی دولت کی راہ میں ڈال دیا۔

صرف ریکارڈ کو سادہ اور قابل فہم رکھنے کے لیے، میں ان کو شامل کروں گا۔
سرمایہ دار خود وہی آدمی ہیں جن کے بارے میں ہم میں سے اکثر نے صابن کے ڈبوں والے تقریر کرنے والوں کو سنا ہے۔ یہ وہی لوگ ہیں جن کو بنیاد پرست، دھوکہ باز، بے ایمان سیاست دان اور پیوند کاری کرنے والے مزدور رہنما "شکاری مفادات" یا "وال اسٹریٹ" کہتے ہیں۔

میں مردوں کے کسی گروہ یا معاشیات کے کسی نظام کے حق میں یا اس کے خلاف کوئی اختصار پیش کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں۔ میں اجتماعی سودے بازی کی مذمت کرنے کی کوشش نہیں کر رہا ہوں جب میں "مزدور لیڈروں کی پیوند کاری" کا حوالہ دیتا ہوں اور نہ ہی میرا مقصد سرمایہ داروں کے نام سے جانے جانے والے تمام افراد کو صحت کا صاف بل دینا ہے۔
اس کتاب کا مقصد —ایک مقصد جس کے لیے میں نے وفاداری کے ساتھ وقف کیا ہے۔
ایک صدی کا چوتھائی —علم کے خواہاں تمام لوگوں کے سامنے پیش کرنا ہے، یہ سب سے زیادہ قابل اعتماد فلسفہ ہے جس کے ذریعے لوگ اپنی خواہش کے مطابق دولت جمع کر سکتے ہیں۔

میں نے یہاں سرمایہ دارانہ نظام کے معاشی فوائد کا تجزیہ کیا ہے۔
دکھانے کے دو گنا مقصد کے لیے:

1. دولت کے متلاشی تمام لوگوں کو خود کو پہچاننا چاہیے اور اس کے مطابق ڈھالنا چاہیے۔
وہ نظام جو قسمت کے تمام طریقوں کو کنٹرول کرتا ہے، بڑے یا چھوٹے، اور
2. تصویر کا رخ اس کے برعکس پیش کرنا جو سیاست دانوں اور ڈیماگوگس کی طرف سے دکھایا جا رہا ہے جو جان بوجھ کر اپنے سامنے لائے جانے والے مسائل کی پردہ پوشی کرتے ہیں، منظم سرمائے کا حوالہ دے کر گویا یہ کوئی زہریلی چیز ہے۔

یہ سرمایہ دارانہ ملک ہے، اس کی ترقی سرمائے کے استعمال سے ہوئی،
اور ہم جو آزادی اور مواقع کی برکات سے فائدہ اٹھانے کا دعویٰ کرتے ہیں، ہم جو یہاں دولت جمع کرنے کے درپے ہیں، وہ یہ بھی جان سکتے ہیں کہ اگر آرگنائزڈ کیپٹل نے یہ فوائد فراہم نہ کیے ہوتے تو ہمارے لیے نہ تو دولت ہوتی اور نہ ہی موقع۔

بیس سال سے زیادہ عرصے سے یہ کسی حد تک مقبول اور بڑھتا رہا ہے۔
بنیاد پرستوں، خود غرض سیاست دانوں، دھوکہ بازوں، بدمعاش مزدور رہنماؤں، اور موقع پر مذہبی رہنماؤں کے لیے تفریح، "وال اسٹریٹ، منی چینجرز، اور بڑے کاروبار" پر گولیاں مارنا۔

Machine Translated by Google

یہ عمل اس قدر عام ہو گیا کہ ہم نے کاروباری مندی کے دوران دیکھا، اعلیٰ سرکاری افسروں کے سستے سیاستدانوں اور مزدور رہنماؤں کے ساتھ کھڑے ہونے کا ناقابلِ یقین نظارہ، جس نے صنعتی امریکہ کو زمین کا سب سے امیر ملک بنا دیا ہے اس نظام کا گلا گھونٹنے کے کھلے عام مقصد کے ساتھ۔ لائن اپ اتنا عام اور اتنا منظم تھا کہ اس نے امریکہ کو اب تک کے بدترین افسردگی کو طول دیا۔ اس سے لاکھوں آدمیوں کو ان کی ملازمتوں پر خرچ کرنا پڑا، کیونکہ یہ ملازمتیں صنعتی اور سرمایہ دارانہ نظام کا لازمی حصہ تھیں جو قوم کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہیں۔

حکومتی عہدیداروں اور خود غرض افراد کے اس غیر معمولی اتحاد کے دوران جو امریکی صنعت کے نظام پر "اوپن سیزن" کا اعلان کر کے منافع کی کوشش کر رہے تھے، ایک خاص قسم کے مزدور لیڈر نے سیاستدانوں کے ساتھ مل کر ووٹروں کو اس قانون سازی کے بدلے میں پیش کش کی جو مردوں کو ملک سے دولت کو دور لے جانے کی اجازت دینے کے لیے بنائی گئی تھی۔ منصفانہ دن کی تنخواہ کے لیے منصفانہ کام دینے کے بہتر طریقہ کے بجائے۔

ملک بھر میں لاکھوں مرد و خواتین اب بھی بغیر دینے کے حاصل کرنے کی اس مقبول تفریح میں مصروف ہیں۔ ان میں سے کچھ مزدور یونینوں کے ساتھ قطار میں کھڑے ہیں، جہاں وہ کم گھنٹے اور زیادہ تنخواہ کا مطالبہ کرتے ہیں!

دوسرے کام کرنے میں بالکل تکلیف نہیں لیتے ہیں۔ وہ حکومت سے ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں اور اسے حاصل کر رہے ہیں۔ ان کے آزادی کے حقوق کے بارے میں ان کے خیال کا مظاہرہ نیویارک شہر میں کیا گیا، جہاں پوسٹ ماسٹر کے پاس "ریلیف سے فائدہ اٹھانے والوں" کے ایک گروپ کی طرف سے پرتشدد شکایت درج کروائی گئی، کیونکہ پوسٹ مین نے انہیں صبح 7:30 بجے حکومتی امدادی چیک پہنچانے کے لیے بیدار کیا۔ انہوں نے مطالبہ کیا کہ ڈیلیوری کا وقت 10:00 بجے تک مقرر کیا جائے۔

اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ دولت صرف ان مردوں کے عمل سے جمع کی جا سکتی ہے جو خود کو گروہوں میں منظم کرتے ہیں اور کم خدمت کے لیے زیادہ معاوضے کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو صبح سویرے آپ کو رقم کی ترسیل کے وقت پریشان کیے بغیر حکومت سے ریلیف کا مطالبہ کرتے ہیں، اگر آپ ان لوگوں میں سے ہیں جو اپنے ووٹوں کی خریدوفروخت پر یقین رکھتے ہیں جو کہ قانون کے بدلے میں عوام کے ووٹوں کی خریدوفروخت کرتے ہیں۔ خزانہ، آپ اپنے یقین پر محفوظ رہ سکتے ہیں، اس یقین کے ساتھ کہ کوئی بھی آپ کو پریشان نہیں کرے گا، کیونکہ یہ ایک آزاد ملک ہے جہاں ہر شخص اپنی مرضی کے مطابق سوچ سکتا ہے، جہاں تقریباً ہر شخص تھوڑی محنت کے ساتھ رہ سکتا ہے، جہاں بہت سے لوگ بغیر کوئی کام کیے اچھی زندگی گزار سکتے ہیں۔

تاہم، آپ کو اس آزادی کے بارے میں مکمل سچائی جاننی چاہیے جس پر بہت سے لوگ فخر کرتے ہیں، اور بہت کم لوگ سمجھتے ہیں۔ جتنا عظیم ہے، جہاں تک یہ ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تک پہنچتا ہے، جتنی مراعات یہ فراہم کرتا ہے، ایسا نہیں ہوتا، اور کوشش کے بغیر دولت نہیں لا سکتا۔

جمع کرنے اور قانونی طور پر رکھنے کا صرف ایک قابل اعتماد طریقہ ہے۔
دولت، اور وہ مفید خدمت پیش کرنے سے ہے۔ آج تک کوئی ایسا نظام نہیں بنایا گیا جس کے ذریعے آدمی قانونی طور پر محض تعداد کے زور پر دولت حاصل کر سکے، یا اس کے بدلے میں کسی نہ کسی شکل کی مساوی قیمت دیے بغیر۔

ایک اصول ہے جسے معاشیات کا قانون کہا جاتا ہے! یہ اس سے زیادہ ہے۔
ایک نظریہ یہ ایک ایسا قانون ہے جسے کوئی بھی آدمی نہیں مار سکتا۔
اصول کے نام کو اچھی طرح سے نشان زد کریں، اور اسے یاد رکھیں، کیونکہ یہ تمام سیاستدانوں اور سیاسی مشینوں سے کہیں زیادہ طاقتور ہے۔ یہ تمام مزدور یونینوں کے کنٹرول سے بالاتر ہے۔ اسے کسی بھی کالنگ میں دھوکہ بازوں یا خود ساختہ لیڈروں سے متاثر نہیں کیا جا سکتا، نہ ہی متاثر کیا جا سکتا ہے اور نہ ہی رشوت دی جا سکتی ہے۔ مزید برآں، اس کے پاس سب کچھ دیکھنے والی آنکھ ہے، اور بک کیپنگ کا ایک بہترین نظام ہے، جس میں یہ ہر انسان کے لین دین کا درست حساب رکھتا ہے جو بغیر دینے کے حاصل کرنے کی کوشش میں مصروف ہے۔ جلد یا بدیر اس کے آڈیٹر آتے ہیں، بڑے اور چھوٹے افراد کے ریکارڈ کو دیکھتے ہیں، اور حساب کتاب کا مطالبہ کرتے ہیں۔

"وال اسٹریٹ، بڑا کاروبار، سرمائے کے شکاری مفادات،" یا کوئی بھی نام
آپ اس نظام کو دینے کا انتخاب کرتے ہیں جس نے ہمیں امریکی آزادی دی ہے، مردوں کے اس گروہ کی نمائندگی کرتا ہے جو اقتصادیات کے اس طاقتور قانون کو سمجھتے ہیں، احترام کرتے ہیں اور خود کو ڈھالتے ہیں! ان کا مالی تسلسل ان کے قانون کا احترام کرنے پر منحصر ہے۔

امریکہ میں رہنے والے زیادہ تر لوگ اس ملک کو پسند کرتے ہیں، اس کا سرمایہ دارانہ نظام اور
تمام مجھے اعتراف کرنا چاہیے کہ میں اس سے بہتر ملک نہیں جانتا، جہاں کسی کو دولت جمع کرنے کے زیادہ مواقع مل سکتے ہیں۔ ان کے اعمال اور اعمال سے پرکھا جائے تو اس ملک میں کچھ ایسے بھی ہیں جو اسے پسند نہیں کرتے۔ یہ یقیناً ان کا استحقاق ہے۔ اگر وہ یہ ملک، اس کا سرمایہ دارانہ نظام، اس کے لاتعداد مواقع کو پسند نہیں کرتے ہیں، تو انہیں صاف کرنے کا اعزاز حاصل ہے! ہمیشہ دوسرے ممالک ہیں، جیسے جرمنی، روس اور اٹلی، جہاں کوئی شخص آزادی سے لطف اندوز ہونے کے لیے اپنا ہاتھ آزما سکتا ہے، اور دولت جمع کرنا کوئی خاص بات نہیں ہے۔

امریکہ تمام آزادی اور دولت جمع کرنے کے تمام مواقع فراہم کرتا ہے جس کی کسی بھی ایماندار شخص کو ضرورت ہو سکتی ہے۔ جب کوئی کھیل کے لیے شکار پر جاتا ہے، تو وہ شکار کے میدانوں کا انتخاب کرتا ہے جہاں کھیل بہت ہو۔ دولت کی تلاش میں، وہی اصول فطری طور پر حاصل کرے گا۔

اگر یہ دولت ہے جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں، تو کسی ملک کے امکانات کو نظر انداز نہ کریں۔
جن کے شہری اتنے امیر ہیں کہ خواتین اکیلے ہی لپ سٹکس، روج اور کاسمیٹکس کے لیے سالانہ دو سو ملین ڈالر خرچ کرتی ہیں۔
دو بار سوچو، تم کون ہو

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

دولت کی تلاش میں، ایک ایسے ملک کے سرمایہ دارانہ نظام کو تباہ کرنے کی کوشش کرنے سے پہلے جس کے شہری گریٹنگ کارڈز کے لیے سالانہ پچاس ملین ڈالر خرچ کرتے ہیں، جس کے ساتھ وہ اپنی آزادی کی تعریف کا اظہار کرتے ہیں!

اگر یہ رقم ہے جس کی آپ تلاش کر رہے ہیں، تو غور سے ایک ایسے ملک پر غور کریں جو سگریٹ کے لیے سالانہ کروڑوں ڈالر خرچ کرتا ہے، جس سے ہونے والی آمدنی کا بڑا حصہ صرف چار بڑی کمپنیوں کو جاتا ہے جو اس قومی بلڈر کو "نان چالنس" اور "خاموش اعصاب" فراہم کرنے میں مصروف ہیں۔

ہر طرح سے ایک ایسے ملک پر کافی غور کیا جائے جس کے لوگ چلتی ہوئی تصویریں دیکھنے کے استحقاق کے لیے سالانہ پندرہ ملین ڈالر سے زیادہ خرچ کرتے ہیں، اور شراب، نشہ اور دیگر کم طاقتور سافٹ ڈرنکس اور قہقہے لگانے کے لیے چند اضافی ملین شیروں میں پھینک دیتے ہیں۔

جس ملک کے لوگ ہیں اس سے بھاگنے کی زیادہ جلدی نہ کریں۔

خوشی سے، یہاں تک کہ بے تابی سے، فٹ بال، بیس بال، اور انعامی لڑائیوں کے لیے سالانہ لاکھوں ڈالر کے حوالے کرتے ہیں۔

اور، ہر طرح سے، اس ملک کی طرف سے اسٹیک کریں جس کے باشندے زیادہ ترک کر دیتے ہیں۔

چیونگم کے لیے ایک ملین ڈالر سالانہ، اور سیفٹی ریزر بلیڈ کے لیے مزید ملین ڈالر۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ یہ دولت جمع کرنے کے لیے دستیاب ذرائع کا آغاز ہے۔ آسائشوں اور غیر ضروری چیزوں میں سے صرف چند کا ذکر کیا گیا ہے۔ لیکن، یاد رکھیں کہ تجارتی سامان کی ان چند اشیاء کی تیاری، نقل و حمل اور مارکیٹنگ کا کاروبار لاکھوں مردوں اور عورتوں کو باقاعدہ روزگار فراہم کرتا ہے، جو ان کی خدمات کے عوض ماہانہ کئی ملین ڈالر وصول کرتے ہیں، اور اسے آسائشوں اور ضروریات دونوں کے لیے آزادانہ طور پر خرچ کرتے ہیں۔

خاص طور پر یاد رکھیں کہ تجارتی مال اور ذاتی خدمات کے اس سارے تبادلے کے پیچھے دولت جمع کرنے کے مواقع کی کثرت مل سکتی ہے۔ یہاں ہمارا امریکی فری ڈوم کسی کی مدد کے لیے آتا ہے۔ آپ کو، یا کسی کو بھی ان کاروباروں کو جاری رکھنے کے لیے ضروری کوششوں کے کسی بھی حصے میں شامل ہونے سے روکنے کے لیے کچھ نہیں ہے۔ اگر کسی کے پاس اعلیٰ ہنر، تربیت، تجربہ ہے تو وہ بڑی مقدار میں دولت جمع کر سکتا ہے۔ جو لوگ اتنے خوش قسمت نہیں ہیں وہ چھوٹی مقدار میں جمع کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی بہت معمولی محنت کے عوض روزی کما سکتا ہے۔

تو- آپ وہاں ہیں!

آپ کے سامنے مواقع نے اپنا سامان پھیلا دیا ہے۔ آگے بڑھیں، جو آپ چاہتے ہیں اسے منتخب کریں، اپنا منصوبہ بنائیں، منصوبے کو عملی جامہ پہنائیں، اور استقامت کے ساتھ عمل کریں۔ "سرمایہ دار" امریکہ باقی کام کرے گا۔ آپ اس پر زیادہ انحصار کر سکتے ہیں — سرمایہ دارانہ امریکہ ہر ایک کو بیمہ کرتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

مفید سروس پیش کرنے کا موقع، اور
خدمت کی قدر کے تناسب سے دولت جمع کریں۔

"نظام" کسی کو بھی اس حق سے انکار نہیں کرتا، لیکن یہ ایسا نہیں کرتا، اور وعدہ نہیں کر سکتا
کچھ بھی نہیں، کیونکہ نظام، خود، اٹل ہے۔
اقتصادیات کے قانون کے ذریعہ کنٹرول کیا جاتا ہے جو نہ تو تسلیم کرتا ہے اور نہ ہی برداشت کرتا ہے۔
طویل عرصے تک، بغیر دینے کے حاصل کرنا۔
معاشیات کا قانون قدرت نے منظور کیا تھا! کوئی سپریم نہیں ہے۔
جس عدالت میں اس قانون کی خلاف ورزی کرنے والے اپیل کر سکتے ہیں۔ قانون دونوں کے ہاتھ میں ہے۔
اس کی خلاف ورزی پر جرمانے، اور اس کی پابندی کے لیے مناسب انعامات، بغیر
مداخلت یا کسی بھی انسان کی مداخلت کا امکان۔ قانون
منسوخ نہیں کیا جا سکتا. یہ آسمانوں کے ستاروں کی طرح قائم ہے، اور اس کے تابع ہے، اور a
اسی نظام کا حصہ جو ستاروں کو کنٹرول کرتا ہے۔
کیا کوئی اپنے آپ کو اقتصادیات کے قانون کے مطابق ڈھالنے سے انکار کر سکتا ہے؟
بے شک! یہ ایک آزاد ملک ہے، جہاں تمام مرد برابر کے حقوق کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں،
اقتصادیات کے قانون کو نظر انداز کرنے کا استحقاق بھی شامل ہے۔
پھر کیا ہوتا ہے؟
ٹھیک ہے، اس وقت تک کچھ نہیں ہوتا جب تک کہ بڑی تعداد میں مرد فوج میں شامل نہ ہوں۔
قانون کو نظر انداز کرنے، اور جو چاہیں طاقت کے ذریعے لینے کا اعلان کیا۔
پھر ڈکٹیٹر آتا ہے، منظم فائرنگ کے ساتھ
اسکواڈز اور مشین گنز!

امریکہ میں ہم ابھی اس مرحلے تک نہیں پہنچے! لیکن ہم نے سب سنا ہے۔
جاننا چاہتے ہیں کہ نظام کیسے کام کرتا ہے۔ شاید ہم خوش قسمت ہیں۔
اتنی بھیانک حقیقت کے بارے میں ذاتی معلومات کا مطالبہ کرنے کے لیے کافی نہیں۔ بے شک
ہم اپنی تقریر کی آزادی، آزادی کی آزادی کو جاری رکھنے کو ترجیح دیں گے۔
ڈیڈ، اور اس کے بدلے میں کارآمد خدمت پیش کرنے کی آزادی
دولت

پریکٹس، مردوں اور عورتوں تک توسیع کی سرکاری حکام کی طرف سے
ووٹوں کے عوض عوامی خزانے پر چھاپے مارنے کا استحقاق، بعض اوقات نتیجہ نکلتا ہے۔
انتخابات، لیکن رات کے بعد دن، حتمی ادائیگی آتی ہے؛ جب ہر ایک پیسہ
غلط طریقے سے استعمال کیا گیا، کمپاؤنڈ سود پر کمپاؤنڈ سود کے ساتھ ادا کرنا ضروری ہے۔
اگر قبضہ کرنے والوں کو واپس کرنے پر مجبور نہ کیا جائے تو بوجھ ان پر پڑتا ہے۔
بچے، اور ان کے بچوں کے بچے، "حتیٰ کہ تیسرے اور چوتھے تک
نسلیں" قرض سے بچنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔
مرد اس مقصد کے لیے اپنے آپ کو گروپ بنا سکتے ہیں، اور کبھی کبھی ایسا بھی کر سکتے ہیں۔
ہجوم کی اجرت میں اضافہ، اور کام کے اوقات کم۔ اس سے آگے ایک نقطہ ہے۔
وہ نہیں جا سکتے. یہ وہ نقطہ ہے جس پر اقتصادیات کا قانون قدم رکھتا ہے، اور
شیرف کو آجر اور ملازمین دونوں ملتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

چھ سال تک، 1929 سے 1935 تک، امریکہ کے لوگ، امیر اور غریب دونوں ہی، اولڈ مین اکنامکس کو تمام کاروبار، صنعتیں اور بنکوں کو شیرف کے حوالے کرتے ہوئے بمشکل یاد کرتے رہے۔ یہ ایک خوبصورت نظارہ نہیں تھا! اس نے ہجوم کی نفسیات کے لیے ہمارے احترام میں اضافہ نہیں کیا جس کے ذریعے مرد ہواؤں کو دلیل دیتے ہیں اور بغیر دینے کے حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہم جو ان چھ حوصلہ شکن سالوں سے گزرے، جب خوف تھا۔
کاٹھی، اور ایمان زمین پر تھا، یہ نہیں بھول سکتا کہ معاشیات کے قانون نے امیر اور غریب، کمزور اور مضبوط، بوڑھے اور جوان دونوں سے کتنی بے رحمی کے ساتھ اپنا نقصان اٹھایا۔ ہم ایسے کسی اور تجربے سے نہیں گزرنا چاہیں گے۔

یہ مشاہدات مختصر وقت کے تجربے پر قائم نہیں ہیں۔ وہ پچیس سال کے محتاط تجزیے کا نتیجہ ہیں جن کو امریکہ نے سب سے زیادہ کامیاب اور سب سے زیادہ ناکام آدمی جانا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 8

فیصلہ

تاخیر کی مہارت

دولت کی طرف ساتواں قدم

ناکامی کا سامنا کرنے والے 25,000 سے زیادہ مردوں اور عورتوں کے درست تجزیے نے اس حقیقت کا انکشاف کیا کہ ناکامی کی 30 بڑی وجوہات کی فہرست میں فیصلہ کی کمی سر فہرست تھی۔ یہ محض ایک نظریہ کا بیان نہیں ہے -یہ ایک حقیقت ہے۔

تاخیر، فیصلہ کے برعکس، ایک مشترکہ دشمن ہے جسے عملی طور پر ہر آدمی کو فتح کرنا چاہیے۔

جب آپ اس کتاب کو پڑھنا ختم کر لیں گے تو آپ کو فوری اور قطعی فیصلوں تک پہنچنے کی اپنی صلاحیت کو جانچنے کا موقع ملے گا ، اور اس کے بیان کردہ اصولوں کو عملی جامہ پہنانے کے لیے تیار ہوں گے۔

کئی سو لوگوں کے تجزیے سے جنہوں نے ملین ڈالر سے بھی زیادہ دولت جمع کر لی تھی، اس حقیقت کا انکشاف ہوا کہ ان میں سے ہر ایک کو فوری طور پر فیصلوں تک پہنچنے اور ان فیصلوں کو آہستہ آہستہ تبدیل کرنے کی عادت تھی، اگر، اور جب وہ تبدیل کیے گئے تھے۔ وہ لوگ جو پیسے جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں، بغیر کسی استثنا کے، فیصلوں پر پہنچنے کی عادت ہوتی ہے، اگر سب کچھ، بہت آہستہ، اور ان فیصلوں کو جلدی اور اکثر تبدیل کرتے ہیں۔

ہینری فورڈ کی سب سے نمایاں خصوصیات میں سے ایک فیصلوں پر جلدی اور یقینی طور پر پہنچنے اور انہیں آہستہ آہستہ تبدیل کرنے کی عادت ہے۔ یہ خوبی مسٹر فورڈ میں اس قدر واضح ہے کہ اس نے اسے ضدی ہونے کی شہرت دی ہے۔
یہی خوبی تھی جس نے مسٹر فورڈ کو اپنے مشہور ماڈل "T"(دنیا کی سب سے بدصورت کار) کی تیاری جاری رکھنے پر اکسایا، جب ان کے تمام مشیر، اور کار کے بہت سے خریدار ان سے اسے تبدیل کرنے پر زور دے رہے تھے۔

شاید، مسٹر فورڈ نے تبدیلی کرنے میں بہت تاخیر کی، لیکن کہانی کا دوسرا رخ یہ ہے کہ، ماڈل میں تبدیلی کے ضروری ہونے سے پہلے، مسٹر فورڈ کے فیصلے کی مضبوطی نے بہت بڑی کامیابی حاصل کی۔ اس میں بہت کم شک ہے کہ مسٹر
فورڈ کی فیصلہ کی قطعیت کی عادت ہٹ دھرمی کے تناسب کو مانتی ہے، لیکن یہ خوبی فیصلوں تک پہنچنے میں سستی اور انہیں تبدیل کرنے میں جلد بازی سے بہتر ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

زیادہ تر لوگ جو اپنی ضروریات کے لیے کافی رقم جمع کرنے میں ناکام رہتے ہیں، عام طور پر، دوسروں کی "رائے" سے آسانی سے متاثر ہوتے ہیں۔ وہ اخبارات اور "گپ شپ" کرنے والے پڑوسیوں کو ان کے لیے اپنی "سوچ" کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔

"رائے زمین پر سب سے سستی شے ہیں۔ ہر ایک کے پاس رائے کا ایک جھنڈ ہوتا ہے جو ہر اس شخص کی خواہش کے لیے تیار ہوتا ہے جو انھیں قبول کرتا ہے۔ اگر آپ "رائے" سے متاثر ہوتے ہیں جب آپ فیصلوں پر پہنچ جاتے ہیں، تو آپ کسی بھی اقدام میں کامیاب نہیں ہوں گے، آپ کی اپنی خواہش کو پیسے میں تبدیل کرنے سے بہت کم۔

اگر آپ دوسروں کی رائے سے متاثر ہیں تو آپ کی اپنی کوئی خواہش نہیں ہوگی۔

جب آپ یہاں بیان کیے گئے اصولوں کو عملی جامہ پہنانا شروع کریں تو اپنے فیصلوں تک پہنچ کر اور ان پر عمل کرتے ہوئے اپنی صلاحت کو برقرار رکھیں ۔

اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ممبران کے علاوہ کسی کو بھی اعتماد میں نہ لیں، اور اس گروپ کے انتخاب میں بہت یقین رکھیں کہ آپ صرف ان لوگوں کو منتخب کریں گے جو آپ کے مقصد کے ساتھ مکمل ہمدردی اور ہم آہنگی میں ہوں گے۔

قریبی دوست اور رشتہ دار، اگرچہ ایسا کرنے کا مطلب نہیں ہے، اکثر کسی کو "رائے" کے ذریعے اور کبھی کبھی طنز کے ذریعے، جس کا مطلب مزاحیہ ہوتا ہے۔ ہزاروں مرد اور عورتیں زندگی بھر اپنے ساتھ احساس کمتری کا شکار رہتے ہیں، کیونکہ کسی نہ کسی نیک، لیکن جاہل شخص نے "رائے" یا طنز کے ذریعے ان کا اعتماد ختم کر دیا۔

آپ کا اپنا دماغ اور دماغ ہے۔ اسے استعمال کریں، اور اپنے فیصلوں تک پہنچیں۔ اگر آپ کو دوسرے لوگوں سے حقائق یا معلومات کی ضرورت ہے، تاکہ آپ کو فیصلوں تک پہنچنے کے قابل بنایا جا سکے، جیسا کہ آپ شاید بہت سے معاملات میں کریں گے۔ ان حقائق کو حاصل کریں یا اپنے مقصد کو ظاہر کیے بغیر خاموشی سے اپنی ضرورت کی معلومات کو محفوظ کریں۔

یہ ان لوگوں کی خصوصیت ہے جن کے پاس صرف ایک ہنگامہ خیز یا علم کا پوشیدہ ہے کہ وہ یہ تاثر دینے کی کوشش کرتے ہیں کہ ان کے پاس بہت زیادہ علم ہے۔ ایسے لوگ عام طور پر بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں اور بہت کم سنتے ہیں۔ اپنی آنکھیں اور کان کھلے رکھیں- اور اپنا منہ بند رکھیں، اگر آپ فوری فیصلے کی عادت ڈالنا چاہتے ہیں۔ جو بہت زیادہ بولتے ہیں وہ کچھ اور کرتے ہیں۔ اگر آپ سننے سے زیادہ بات کرتے ہیں، تو آپ نہ صرف اپنے آپ کو مفید علم جمع کرنے کے بہت سے مواقع سے محروم کر دیتے ہیں، بلکہ آپ اپنے منصوبوں اور مقاصد کو لوگوں کے سامنے بھی ظاہر کرتے ہیں جو آپ کو شکست دینے میں بہت خوش ہوں گے، کیونکہ وہ آپ سے حسد کرتے ہیں۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ ہر بار جب آپ ایک کی موجودگی میں اپنا منہ کھولتے ہیں۔
جس شخص کے پاس علم کی کثرت ہے، آپ اس شخص کو ظاہر کرتے ہیں، آپ کا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

علم کا صحیح ذخیرہ، یا آپ کی کمی! حقیقی حکمت عام طور پر شائستگی اور خاموشی کے ذریعے نمایاں ہوتی ہے۔

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ ہر وہ شخص جس کے ساتھ آپ کا تعلق ہے، وہ آپ کی طرح پیسہ جمع کرنے کے موقع کی تلاش میں ہے۔ اگر آپ اپنے منصوبوں کے بارے میں بہت آزادانہ طور پر بات کرتے ہیں، تو آپ حیران رہ سکتے ہیں جب آپ کو معلوم ہوگا کہ کسی دوسرے شخص نے آپ کو آپ سے آگے ایکشن میں ڈال کر آپ کو اپنے مقصد تک پہنچایا ہے، جن منصوبوں کے بارے میں آپ نے غیر دانشمندانہ بات کی تھی۔

آپ کے پہلے فیصلوں میں سے ایک منہ بند رکھنے اور کان اور آنکھیں کھلی رکھنے کا ہے۔

اس نصیحت پر عمل کرنے کے لیے اپنے آپ کو یاددہانی کے طور پر، اگر آپ درج ذیل ایپیگرام کو بڑے حروف میں نقل کریں اور اسے جہاں آپ اسے روزانہ دیکھیں گے وہاں رکھیں تو یہ مددگار ثابت ہوگا۔

"دنیا کو بتائیں کہ آپ کیا کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، لیکن پہلے دکھائیں

آئی ٹی۔"

یہ کہنے کے مترادف ہے کہ "اعمال، الفاظ نہیں، سب سے زیادہ شمار ہوتے ہیں۔"

فیصلے پر آزادی یا موت

فیصلوں کی قدر کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ انہیں انجام دینے کے لیے درکار ہمت ہے۔
عظیم فیصلے، جو تہذیب کی بنیاد کے طور پر کام کرتے تھے، بڑے خطرات مول لے کر پہنچے، جن کا مطلب اکثر موت کا امکان ہوتا تھا۔

لنکن کا اپنا مشہور اعلانِ آزادی جاری کرنے کا فیصلہ، جس نے امریکہ کے رنگین لوگوں کو آزادی دی، پوری سمجھ کے ساتھ پیش کیا گیا کہ اس کا یہ عمل ہزاروں دوستوں اور سیاسی حامیوں کو اس کے خلاف کر دے گا۔ وہ یہ بھی جانتا تھا کہ اس اعلان پر عمل کرنے کا مطلب میدان جنگ میں ہزاروں آدمیوں کی موت ہو گی۔ آخر میں، اس نے لنکن کو اپنی زندگی کی قیمت ادا کی. اس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔

سقراط کا اپنے ذاتی عقیدے میں سمجھوتہ کرنے کے بجائے زہر کا پیالہ پینے کا فیصلہ جرات کا فیصلہ تھا۔ اس نے وقت کو ایک ہزار سال آگے کر دیا، اور اس وقت کے لوگوں کو جو اس وقت پیدا نہیں ہوئے تھے، سوچنے اور بولنے کی آزادی کا حق دیا۔

جنرل رابرٹ ای لی کا فیصلہ، جب وہ علیحدگی کے لیے آئے تھے۔
یونین کے ساتھ راستہ اختیار کرنا، اور جنوب کی وجہ کو اٹھانا، ہمت کا فیصلہ تھا، کیونکہ وہ اچھی طرح جانتا تھا کہ اس کی وجہ سے اس کی اپنی جان پڑ سکتی ہے، کہ اس کی قیمت ضرور دوسروں کی جانوں سے دوچار ہو گی۔

لیکن، اب تک کا سب سے بڑا فیصلہ، جہاں تک کسی بھی امریکی شہری کا تعلق ہے، فلاڈیلفیا میں 4 جولائی 1776 کو پہنچا، جب چھپن آدمیوں نے دستخط کیے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

ایک دستاویز میں ان کے نام، جو وہ اچھی طرح جانتے تھے کہ تمام امریکیوں کو آزادی ملے گی، یا چھپن میں سے ہر ایک کو پھانسی کے تختے پر لٹکا دیا جائے گا!
آپ نے اس مشہور دستاویز کے بارے میں سنا ہے، لیکن آپ نے تیار نہیں کیا ہو گا
اس سے ذاتی کامیابی کا عظیم سبق جو اس نے واضح طور پر سکھایا۔
ہم سب کو اس اہم فیصلے کی تاریخ یاد ہے، لیکن ہم میں سے بہت کم لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اس فیصلے کے لیے کس جرأت کی ضرورت تھی۔ ہمیں اپنی تاریخ یاد ہے، جیسا کہ اسے پڑھایا گیا تھا۔ ہمیں تاریخیں یاد ہیں، اور لڑنے والوں کے نام۔ ہمیں ویلی فورج اور یارک ٹاؤن یاد ہے۔ ہمیں جارج واشنگٹن اور لارڈ کارن والس یاد ہیں۔ لیکن ہم ان ناموں، تاریخوں اور مقامات کی اصل قوتوں کے بارے میں بہت کم جانتے ہیں۔ ہم ابھی تک اس غیر محسوس طاقت کے بارے میں کم جانتے ہیں، جس نے واشنگٹن کی فوجوں کے یارک ٹاؤن تک پہنچنے سے بہت پہلے ہماری آزادی کا بیمہ کرایا تھا۔

ہم انقلاب کی تاریخ پڑھتے ہیں، اور غلط تصور کرتے ہیں کہ جارج واشنگٹن ہمارے ملک کا باپ تھا، کہ اسی نے ہماری آزادی حاصل کی، جب کہ سچ یہ ہے کہ اس حقیقت کے بعد واشنگٹن صرف ایک لوازمات تھا، کیونکہ لارڈ کارن والس کے ہتھیار ڈالنے سے بہت پہلے اس کی فوجوں کی فتح بیمہ ہوچکی تھی۔ اس کا مقصد واشنگٹن کی کسی بھی شان و شوکت کو چھیننا نہیں ہے جس کی وہ اتنی بھرپور صلاحیت رکھتا ہے۔ اس کا مقصد، بلکہ، اس حیران کن طاقت پر زیادہ توجہ دینا ہے جو اس کی فتح کی اصل وجہ تھی۔

یہ کسی المیے سے کم نہیں کہ تاریخ کے لکھنے والوں نے مکمل طور پر، حتیٰ کہ اس اٹل طاقت کا معمولی سا حوالہ بھی کھو دیا ہے، جس نے اس قوم کو جنم دیا اور آزادی دی جس کا مقدر کرۂ ارض کے تمام لوگوں کے لیے آزادی کے نئے معیارات قائم کرنا تھا۔ میں کہتا ہوں کہ یہ ایک المیہ ہے، کیونکہ یہ وہی طاقت ہے جسے ہر اس فرد کو استعمال کرنا چاہیے جو زندگی کی مشکلات پر قابو پاتا ہے، اور زندگی کو مانگی گئی قیمت ادا کرنے پر مجبور کرتا ہے۔

آئیے مختصراً ان واقعات کا جائزہ لیتے ہیں جنہوں نے اس طاقت کو جنم دیا۔ کہانی 5 مارچ 1770 کو بوسٹن کے ایک واقعے سے شروع ہوتی ہے۔ برطانوی فوجی سڑکوں پر گشت کر رہے تھے، اپنی موجودگی سے شہریوں کو کھلے عام دھمکیاں دے رہے تھے۔ کالونیوں نے اپنے درمیان مارچ کرنے والے مسلح افراد سے ناراضگی ظاہر کی۔ انہوں نے کھلے عام اپنی ناراضگی کا اظہار کرنا شروع کر دیا، مارچ کرنے والے سپاہیوں پر پتھر برسانا شروع کر دیا، یہاں تک کہ کمانڈنگ آفیسر نے حکم دیا، "سنگینوں کو ٹھیک کرو... چارج کرو!"

لڑائی جاری تھی۔ اس کے نتیجے میں بہت سے لوگ ہلاک اور زخمی ہوئے۔ اس واقعے نے اس قدر ناراضگی کو جنم دیا کہ صوبائی اسمبلی نے، (ممتاز نوآبادیات پر مشتمل)، قطعی کارروائی کرنے کے لیے ایک اجلاس بلایا۔

اس اسمبلی کے دو ممبران تھے، جان ہینکوک، اور سیموئل ایڈمز—ان کے نام زندہ رہیں! انہوں نے ہمت سے بات کی، اور اعلان کیا کہ بوسٹن سے تمام برطانوی فوجیوں کو نکالنے کے لیے اقدام کیا جانا چاہیے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یہ یاد رکھیں -ایک فیصلہ، دو آدمیوں کے ذہنوں میں، مناسب طریقے سے اس آزادی کا آغاز کہا جا سکتا ہے
جس سے ہم، امریکہ اب لطف اندوز ہو رہے ہیں۔
یہ بھی یاد رکھیں کہ ان دو آدمیوں کے فیصلے میں ایمان اور ہمت کی ضرورت تھی، کیونکہ یہ خطرناک تھا۔

اسمبلی ملتوی ہونے سے پہلے سموئیل ایڈمز کو بلانے کے لیے مقرر کیا گیا۔
صوبے کے گورنر، ہچنسن، اور برطانوی فوجیوں کے انخلاء کا مطالبہ کیا۔

درخواست منظور ہوئی، بوسٹن سے فوجیں ہٹا دی گئیں، لیکن واقعہ بند نہیں ہوا۔ اس نے تہذیب کے پورے رجحان کو بدلنے کے لیے ایک ایسی صورتحال پیدا کر دی تھی۔ کیا یہ عجیب بات نہیں ہے کہ امریکی انقلاب اور عالمی جنگ جیسی عظیم تبدیلیوں کا آغاز اکثر ایسے حالات میں ہوتا ہے جو غیر اہم معلوم ہوتے ہیں؟ یہ دیکھنا بھی دلچسپ ہے کہ یہ اہم تبدیلیاں عام طور پر نسبتاً کم تعداد میں لوگوں کے ذہنوں میں ایک طے شدہ فیصلے کی صورت میں شروع ہوتی ہیں۔ ہم میں سے بہت کم لوگ اپنے ملک کی تاریخ کو اتنا اچھی طرح جانتے ہیں کہ جان ہینکاک، سیموئیل ایڈمز، اور رچرڈ ہنری لی (صوبہ ورجینیا کے) ہمارے ملک کے حقیقی باپ تھے۔

رچرڈ ہنری لی کی وجہ سے اس کہانی کا ایک اہم عنصر بن گیا۔
حقیقت یہ ہے کہ وہ اور سیموئل ایڈمز کثرت سے (خط و کتابت کے ذریعے) بات چیت کرتے تھے، اپنے صوبوں کے لوگوں کی فلاح و بہبود سے متعلق اپنے خوف اور امیدوں کو آزادانہ طور پر بانٹتے تھے۔ اس مشق سے، ایڈمز نے یہ خیال پیش کیا کہ تیرہ کالونیوں کے درمیان خطوط کے باہمی تبادلے سے ان کے مسائل کے حل کے سلسلے میں کوششوں میں ہم آہنگی پیدا کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔ بوسٹن میں فوجیوں کے ساتھ تصادم کے دو سال بعد (مارچ ،(72'ایڈمز نے یہ خیال اسمبلی میں ایک تحریک کی شکل میں پیش کیا کہ کالونیوں کے درمیان ایک خط و کتابت کمیٹی قائم کی جائے، جس میں ہر کالونی میں یقینی طور پر نامہ نگار مقرر کیے جائیں، "برطانوی امریکہ کی کالونیوں کی بہتری کے لیے دوستانہ تعاون کے مقصد سے۔"

اس واقعے کو اچھی طرح سے نشان زد کریں! یہ دور دراز کی طاقت کی تنظیم کا آغاز تھا جس کا مقصد آپ کو اور مجھے آزادی دینا تھا۔ ماسٹر مائنڈ پہلے ہی منظم ہو چکا تھا۔ یہ ایڈمز، لی اور ہینکوک پر مشتمل تھا۔ "میں تم سے مزید کہتا ہوں، کہ اگر تم میں سے دو زمین پر کسی بھی چیز کے بارے میں متفق ہو جائیں جس کے لیے تم مانگو گے، تو وہ میرے باپ، جو آسمان پر ہے، تمہارے پاس آئے گا۔"

خط و کتابت کی کمیٹی کا اہتمام کیا گیا۔ اس اقدام کا مشاہدہ کریں۔
تمام کالونیوں کے مردوں کو اس میں شامل کرکے ماسٹر مائنڈ کی طاقت کو بڑھانے کا راستہ فراہم کیا۔ نوٹس لیں کہ اس طریقہ کار نے ناراض کالونیوں کی پہلی منظم منصوبہ بندی کی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

اتحاد میں طاقت ہے! کالونیوں کے شہری بوسٹن کے فسادات جیسے واقعات کے ذریعے برطانوی فوجیوں کے خلاف غیر منظم جنگ لڑ رہے تھے، لیکن کوئی فائدہ نہیں ہوا۔ ان کی انفرادی شکایات کو ایک ماسٹر مائنڈ کے تحت اکٹھا نہیں کیا گیا تھا۔ لوگوں کے کسی گروہ نے اپنے دل، دماغ، روح اور جسم کو انگریزوں کے ساتھ ایک بار اور ہمیشہ کے لیے حل کرنے کے لیے اپنے دل، دماغ، روح اور جسم کو یکجا نہیں کیا تھا، جب تک کہ ایڈمز، ہینکاک اور لی اکٹھے نہ ہو جائیں۔

اس دوران انگریز بیکار نہیں تھے۔ وہ بھی اپنے اپنے اکاؤنٹ پر کچھ منصوبہ بندی اور "ماسٹر مائنڈنگ" کر رہے تھے، اس فائدہ کے ساتھ کہ ان کے پاس پیسہ واپس ہو گیا، اور منظم سپاہی۔

ولی عہد نے گیج کو ہچنسن کی جگہ میساچوسٹس کا گورنر مقرر کیا۔ نئے گورنر کی پہلی کارروائیوں میں سے ایک ساموئیل ایڈمز کو فون کرنے کے لیے ایک قاصد بھیجنا تھا، اس مقصد کے لیے کہ اس کی مخالفت کو روکنے کی کوشش کی جائے —بذریعہ خوف۔

ہم کرنل فینٹن، (گیج کی طرف سے بھیجے گئے میسنجر) اور ایڈمز کے درمیان ہونے والی گفتگو کا حوالہ دے کر اس کی روح کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔

کرنل فینٹن: "مجھے گورنر گیج کی طرف سے اختیار دیا گیا ہے، آپ کو یقین دلانے کے لیے، مسٹر ایڈمز، کہ گورنر کو آپ کو ایسے فوائد فراہم کرنے کا اختیار دیا گیا ہے جو کہ تسلی بخش ہوں، [رشوت کے وعدے سے ایڈمز کو جیتنے کی کوشش کریں]، اس شرط پر کہ آپ حکومت کے اقدامات کی مخالفت سے باز رہیں، یہ آپ کو مشورہ دینے کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ حکومت کو مشورہ دیں۔ اس کی عظمت کی مزید ناراضگی آپ کو ہنری ہشتم کے ایک ماؤنٹ کے جرمانے کے لئے ذمہ دار بناتی ہے، جس کے ذریعے کسی صوبے کے گورنر کی صوابدید پر غداری کے مقدمے کے لیے انگلستان بھیجا جا سکتا ہے، لیکن، اپنی سیاسی تبدیلی سے، آپ کو نہ صرف ذاتی فائدہ ملے گا۔

سیموئل ایڈمز کے پاس دو فیصلوں کا انتخاب تھا۔ وہ اپنی بات روک سکتا تھا۔
مخالفت کرتا ہے، اور ذاتی رشوت وصول کرتا ہے، یا وہ جاری رکھ سکتا ہے، اور پھانسی دیے جانے کا خطرہ مول لے سکتا ہے!

واضح طور پر، وہ وقت آ گیا تھا جب ایڈمز کو فوری طور پر پہنچنے پر مجبور کیا گیا تھا ، a
ایسا فیصلہ جس کی وجہ سے اس کی جان بھی جا سکتی تھی۔ مردوں کی اکثریت کو اس طرح کے فیصلے تک پہنچنا مشکل ہوتا۔ اکثریت نے منہ توڑ جواب بھیجا ہوگا، لیکن ایڈمز کو نہیں۔ اس نے کرنل فینٹن کے اعزاز کے لفظ پر اصرار کیا، کہ کرنل گورنر کو وہی جواب دے گا جیسا کہ ایڈمز اسے دے گا۔

ایڈمز کا جواب، "پھر آپ گورنر گیج کو بتا سکتے ہیں کہ مجھے بھروسہ ہے کہ میرے پاس طویل عرصہ ہے۔
جب سے بادشاہوں کے بادشاہ کے ساتھ میری صلح کر لی۔ کوئی ذاتی خیال نہیں رکھا جائے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

مجھے اپنے ملک کے نیک مقصد کو ترک کرنے پر آمادہ کریں۔ اور، گورنر گیج سے کہو کہ یہ سموئیل ایڈمز کا اسے مشورہ ہے، اب مایوس لوگوں کے جذبات کی توہین نہ کریں۔"

اس آدمی کے کردار پر تبصرہ غیر ضروری لگتا ہے۔ یہ ہونا ضروری ہے
اس حیران کن پیغام کو پڑھنے والے تمام لوگوں کے لیے واضح ہے کہ اس کے بھیجنے والے کے پاس اعلیٰ درجہ کی وفاداری تھی۔ یہ ضروری ہے۔ (بدمعاشوں اور بے ایمان سیاستدانوں نے اس عزت کو طوائف دی ہے جس کے لیے ایڈمز جیسے آدمی مر گئے)۔
جب گورنر گیج کو ایڈمز کا کاسٹک جواب ملا، تو وہ غصے میں آگئے، اور ایک اعلان جاری کیا جس میں لکھا تھا، "میں، اس کے ذریعے، اس کی عظمت کے نام پر، پیش کرتا ہوں اور ان تمام افراد کے لیے نہایت رحمدلانہ معافی کا وعدہ کرتا ہوں جو فوری طور پر اپنے ہتھیار ڈال دیں گے، اور امن پسند رعایا کے فرائض کی طرف لوٹ جائیں گے، سوائے اس طرح کے جے اے این ڈی اے کے فائدے کے۔ HANCOCK، جن کے جرائم بہت سنگین نوعیت کے ہیں کسی اور غور و فکر کو تسلیم کرنے کے لیے نہیں بلکہ سزائے موت کے۔"

جیسا کہ کوئی کہہ سکتا ہے، جدید بول چال میں، ایڈمز اور ہینکوک "پر تھے۔
جگہ!" برہم گورنر کی دھمکی نے دونوں آدمیوں کو ایک اور فیصلہ تک پہنچنے پر مجبور کر دیا، اتنا ہی خطرناک۔ انہوں نے جلدی میں اپنے کٹر پیروکاروں کی ایک خفیہ میٹنگ بلائی۔ (یہاں ماسٹر مائنڈ زور پکڑنے لگا)۔ میٹنگ بلانے کے بعد ایڈمز نے دروازہ بند کر دیا، چابی اپنی جیب میں رکھ دی، اور تمام کرنلسٹوں کو یہ اطلاع دی گئی کہ کانگریس کو منظم کیا جائے۔ آدمی کو اس وقت تک کمرہ چھوڑ دینا چاہئے جب تک کہ ایسی کانگریس کا فیصلہ نہ ہو جائے۔

بڑے جوش و خروش کے بعد۔ کچھ نے اس طرح کی بنیاد پرستی کے ممکنہ نتائج کا وزن کیا۔ (بوڑھے آدمی کا خوف)۔
کچھ لوگوں نے ولی عہد کی مخالفت میں اتنے یقینی فیصلے کی حکمت پر شدید شکوک کا اظہار کیا ۔ اس کمرے میں بند دو مرد خوف سے محفوظ تھے، ناکامی کے امکان سے اندھے تھے۔ ہینکوک اور ایڈمز۔

اپنے ذہنوں کے اثر سے، دوسروں کو اس بات پر آمادہ کیا گیا کہ، خط و کتابت کمیٹی کے ذریعے، 5 ستمبر 1774 کو فلاڈیلفیا میں منعقد ہونے والی پہلی کانٹینینٹل کانگریس کے اجلاس کے لیے انتظامات کیے جائیں۔

اس تاریخ کو یاد رکھیں۔ یہ 4 جولائی 1776 سے زیادہ اہم ہے۔ اگر کانٹینینٹل کانگریس کے انعقاد کا کوئی فیصلہ نہ ہوتا تو آزادی کے اعلان پر دستخط نہیں ہو سکتے تھے۔

نئی کانگریس کے پہلے اجلاس سے پہلے، ایک اور رہنما، ملک کے ایک مختلف حصے میں "برطانوی امریکہ کے حقوق کا خلاصہ" شائع کرنے کے چکر میں تھا۔ وہ تھامس جیفرسن تھا، صوبہ کے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ورجینیا، جس کا تعلق لارڈ ڈنمور سے تھا، (ورجینیا میں ولی عہد کا نمائندہ)، اتنا ہی تناؤ تھا جتنا ہینکاک اور ایڈمز کا اپنے گورنر کے ساتھ۔

اس کی مشہور سمری آف رائٹس کے شائع ہونے کے فوراً بعد، جیفرسن کو مطلع کیا گیا کہ وہ اپنی عظمت کی حکومت کے خلاف سنگین غداری کے الزام میں مقدمہ چلایا جا رہا ہے۔ اس دھمکی سے متاثر ہو کر، جیفرسن کے ایک ساتھی، پیٹرک ہنری نے دلیری سے اپنے ذہن کی بات کی، اور اپنے تبصرے کا اختتام ایک جملے کے ساتھ کیا جو ہمیشہ کے لیے ایک کلاسک رہے گا، "اگر یہ غداری ہے، تو اس کا بھرپور فائدہ اٹھاؤ۔"

یہ ایسے آدمی تھے جو بغیر طاقت کے، بغیر اختیار کے، بغیر فوجی طاقت، بغیر پیسوں کے، کالونیوں کی تقدیر پر سنجیدگی سے غور کرتی رہی، پہلی کانٹی نینٹل کانگریس کے آغاز سے شروع ہوئی، اور وقفے وقفے سے دو سال تک جاری رہی- 7جون 1776تک، رچرڈ ہنری لی اٹھے، کرسی سے خطاب کیا، اور چونکا دینے والی اسمبلی کے سامنے یہ تحریک پیش کی:

"حضرات، میں یہ تحریک پیش کرتا ہوں کہ یہ متحدہ کالونیاں ہیں، اور ان کو آزاد اور خودمختار ریاستیں ہونی چاہئیں، کہ انہیں برطانوی ولی عہد کی ہر قسم کی وفاداری سے بری کر دیا جائے، اور یہ کہ ان کے اور ریاست برطانیہ کے درمیان تمام سیاسی تعلق ہے، اور مکمل طور پر تحلیل ہو جانا چاہیے۔"

لی کی حیران کن حرکت پر بھرپور بحث کی گئی، اور اتنی طوالت سے کہ وہ صبر کھونے لگا۔ آخرکار، کئی دن کی بحث کے بعد، اس نے پھر سے منزل سنبھالی، اور صاف، مضبوط آواز میں اعلان کیا، "جناب صدر، ہم نے کئی دنوں تک اس مسئلے پر بات کی، ہمارے لیے یہ واحد راستہ ہے، پھر جناب، ہم مزید تاخیر کیوں کریں؟

پھر بھی جان بوجھ کر کیوں؟ اس خوشی کا دن ایک امریکی جمہوریہ کو جنم دے۔ اسے تباہ کرنے اور فتح کرنے کے لیے نہیں بلکہ امن اور قانون کے راج کو دوبارہ قائم کرنے کے لیے اٹھنے دو۔ یورپ کی نظریں ہم پر جمی ہوئی ہیں۔ وہ ہم سے آزادی کی ایک زندہ مثال کا مطالبہ کرتی ہے، جو شہری کی خوشی میں، بڑھتے ہوئے ظلم کے برعکس ظاہر کر سکتی ہے۔"

اس سے پہلے کہ آخرکار اس کی تحریک پر ووٹ دیا جائے، لی کو ورجینیا واپس بلایا گیا، سنگین خاندانی بیماری کی وجہ سے، لیکن جانے سے پہلے، اس نے اپنا مقصد اپنے دوست، تھامس جیفرسن کے حوالے کر دیا، جس نے وعدہ کیا کہ جب تک سازگار کارروائی نہیں ہو جاتی، لڑیں گے۔ اس کے فوراً بعد کانگریس کے صدر (ہینکاک) نے جیفرسن کو آزادی کا اعلان کرنے کے لیے ایک کمیٹی کا چیئرمین مقرر کیا۔

کمیٹی نے طویل اور سخت محنت کی، ایک دستاویز پر جس کا مطلب ہو گا، جب کانگریس نے اسے قبول کر لیا، کہ ہر وہ شخص جس نے اس پر دستخط کیے، وہ اپنے موت کے وارنٹ پر دستخط کرے گا، اگر کالونیوں کو برطانیہ کے ساتھ لڑائی میں شکست ہوئی، جس کی پیروی یقینی تھی۔

دستاویز تیار کی گئی اور 28جون کو کانگریس کے سامنے اصل مسودہ پڑھا گیا۔ کئی دنوں تک اس پر بحث ہوتی رہی، اس میں ردوبدل کیا گیا اور تیار کیا گیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

4جولائی، 1776کو، تھامس جیفرسن اسمبلی کے سامنے کھڑے ہوئے، اور بے خوف ہو کر کاغذ پر رکھا اب تک کا سب سے اہم فیصلہ پڑھا۔

"جب انسانی واقعات کے دوران ایک انسان کے لیے ضروری ہے کہ وہ ان سیاسی بینڈوں کو تحلیل کریں جس نے انھیں دوسرے سے جوڑ رکھا ہے، اور زمین کی طاقتوں میں سے ایک الگ اور مساوی مقام کو فرض کرنا چاہیے جس کے لیے فطرت کے قوانین اور قدرت کا خدا انھیں حقدار ہے، بنی نوع انسان کی رائے کا احترام کا تقاضا ہے کہ وہ ان وجوہات کا اعلان کریں۔

"

جب جیفرسن نے کام ختم کیا، تو اس دستاویز کو چھپن آدمیوں نے ووٹ دیا، قبول کیا اور دستخط کیے، ہر ایک نے اپنا نام لکھنے کے فیصلے پر اپنی جان داؤ پر لگا دی۔ اس فیصلے سے ایک قوم وجود میں آئی جس کا مقدر بنی نوع انسان کو ہمیشہ کے لیے لانا ہے، فیصلے کرنے کا اعزاز۔

اسی طرح کے ایمان کے ساتھ کیے گئے فیصلوں سے، اور صرف ایسے ہی فیصلوں سے، آدمی اپنے ذاتی مسائل کو حل کر سکتا ہے، اور اپنے لیے مادی اور روحانی دولت کی اعلیٰ دولتیں جیت سکتا ہے۔ آئیے ہم یہ نہ بھولیں!

ان واقعات کا تجزیہ کریں جن کی وجہ سے آزادی کا اعلان ہوا، اور یقین کیجیے کہ یہ قوم جو اب دنیا کی تمام اقوام کے درمیان عزت اور طاقت کی حکمرانی کا درجہ رکھتی ہے، ایک ماسٹر مائنڈ کے بنائے ہوئے فیصلے سے پیدا ہوئی ہے، جو چھپن آدمیوں پر مشتمل ہے۔ اچھی طرح سے یاد رکھیں، حقیقت یہ ہے کہ یہ ان کا فیصلہ تھا جس نے واشنگٹن کی فوجوں کی کامیابی کو یقینی بنایا، کیونکہ اس فیصلے کی روح اس کے ساتھ لڑنے والے ہر سپاہی کے دل میں تھی، اور اس نے ایک روحانی طاقت کے طور پر کام کیا جو ناکامی جیسی کسی چیز کو تسلیم نہیں کرتا۔

یہ بھی نوٹ کریں کہ (بڑے ذاتی فائدے کے ساتھ) کہ جس طاقت نے اس قوم کو آزادی دلائی، وہی خود اختیاری طاقت ہے جو ہر اس فرد کو استعمال کرنی چاہیے جو خود فیصلہ کن بن جائے۔ یہ طاقت اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں سے بنی ہے۔ آزادی کے اعلان کی کہانی میں ان میں سے کم از کم چھ اصولوں کا پتہ لگانا مشکل نہیں ہوگا۔ خواہش، فیصلہ، ایمان، استقامت، ماسٹر مائنڈ، اور منظم منصوبہ بندی۔

اس پورے فلسفے میں یہ تجویز ملے گی کہ سوچ، مضبوط خواہش کی حمایت سے، خود کو اپنے جسمانی مساوی میں تبدیل کرنے کا رجحان رکھتی ہے۔ آگے بڑھنے سے پہلے، میں آپ کے ساتھ ایک تجویز چھوڑنا چاہتا ہوں جو اس کہانی میں اور یونائیٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کی تنظیم کی کہانی میں مل سکتی ہے، اس طریقہ کار کی مکمل تفصیل جس کے ذریعے فکر یہ حیران کن تبدیلی لاتی ہے۔

طریقہ کے راز کی تلاش میں، کسی معجزے کی تلاش میں نہ رہیں، کیونکہ آپ اسے نہیں پائیں گے۔ آپ کو قدرت کے ابدی قوانین ہی ملیں گے۔ یہ قوانین ہر اس شخص کے لیے دستیاب ہیں جس کے پاس ایمان اور استعمال کی ہمت ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

انہیں ان کا استعمال کسی قوم کو آزادی دلانے یا دولت جمع کرنے کے لیے کیا جا سکتا ہے۔
ان کو سمجھنے اور مناسب کرنے کے لیے ضروری وقت کے علاوہ کوئی چارج نہیں ہے۔
جو لوگ فوری اور یقینی طور پر فیصلوں تک پہنچ جاتے ہیں، وہ جانتے ہیں کہ وہ کیا چاہتے ہیں، اور عام طور پر اسے حاصل کرتے ہیں۔ زندگی کے ہر شعبے میں رہنما جلدی اور مضبوطی سے فیصلہ کرتے ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ وہ لیڈر ہیں۔ دنیا میں اس آدمی کے لیے جگہ بنانے کی عادت ہے جس کے قول و فعل سے پتہ چلتا ہے کہ وہ کہاں جا رہا ہے۔

بے راہ روی ایک عادت ہے جو عام طور پر جوانی میں شروع ہوتی ہے۔ عادت پڑ جاتی ہے۔
مستقل مزاجی کیوں کہ نوجوان گریڈڈ اسکول، ہائی اسکول، اور یہاں تک کہ کالج سے گزرتا ہے، بغیر مقصد کے۔ تمام تعلیمی نظاموں کی سب سے بڑی کمزوری یہ ہے کہ وہ قطعی فیصلہ کی عادت کو نہ تو سکھاتے ہیں اور نہ ہی اس کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

اگر کوئی کالج کسی کے اندراج کی اجازت نہ دے تو یہ فائدہ مند ہوگا۔
طالب علم، جب تک اور جب تک کہ طالب علم نے میٹرک میں اپنے اہم مقصد کا اعلان نہیں کیا۔ یہ اور بھی زیادہ فائدہ ہوگا، اگر درجہ بندی والے اسکولوں میں داخل ہونے والے ہر طالب علم کو فیصلہ کی عادت میں تربیت قبول کرنے پر مجبور کیا جائے، اور گریڈز میں آگے بڑھنے کی اجازت سے پہلے اس موضوع پر ایک تسلی بخش امتحان پاس کرنے پر مجبور کیا جائے۔

INDECISIONکی عادت ہماری کوتاہیوں کی وجہ سے پیدا ہو گئی ہے۔ اگر . میں
اسکول کا نظام، طالب علم کے ساتھ اس کے منتخب کردہ پیشے میں جاتا ہے۔ حقیقت میں، وہ اپنے پیشے کا انتخاب کرتا ہے۔ عام طور پر، اسکول سے باہر نوجوان کوئی بھی ایسی نوکری تلاش کرتے ہیں جو مل جائے۔ وہ سب سے پہلے وہ جگہ لیتا ہے جہاں اسے ملتا ہے، کیونکہ وہ INDECISIONکی عادت میں مبتلا ہو چکا ہے۔ آج اجرت پر کام کرنے والے ہر سو میں سے ستانوے، ان عہدوں پر ہیں جن پر وہ فائز ہیں، کیونکہ ان کے پاس ایک خاص پوزیشن کی منصوبہ بندی کرنے کے فیصلے کی قطعیت، اور آجر کا انتخاب کرنے کے بارے میں علم کا فقدان تھا۔

فیصلہ کی قطعیت کے لیے ہمیشہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے، بعض اوقات بہت
بڑی ہمت. آزادی کے اعلان پر دستخط کرنے والے چھپن آدمیوں نے اس دستاویز پر اپنے دستخط چسپاں کرنے کے فیصلے پر اپنی جانیں داؤ پر لگا دیں۔
وہ شخص جو کسی خاص کام کو حاصل کرنے کے لیے ایک طے شدہ فیصلے پر پہنچ جاتا ہے، اور زندگی کو وہ قیمت ادا کرتا ہے جو وہ مانگتا ہے، اس فیصلے پر اپنی جان داؤ پر نہیں لگاتا؛ وہ اپنی اقتصادی آزادی کو داؤ پر لگاتا ہے۔ مالی آزادی، دولت، مطلوبہ کاروبار اور پیشہ ورانہ عہدے اس شخص کی پہنچ میں نہیں ہیں جو ان چیزوں کی توقع، منصوبہ بندی اور مطالبہ کو نظرانداز کرتا ہے یا انکار کرتا ہے۔ جو شخص اسی جذبے سے دولت کی خواہش رکھتا ہے جس طرح سیموئل ایڈمز نے کالونیوں کے لیے آزادی کی خواہش کی تھی، وہ یقینی طور پر دولت جمع کرے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

منظم منصوبہ بندی کے باب میں، آپ کو مکمل ہدایات ملیں گی۔

ہر قسم کی ذاتی خدمات کی مارکیٹنگ کے لیے۔ آپ کو اس بارے میں بھی تفصیلی معلومات ملیں گی کہ آپ جس آجر کو ترجیح دیتے ہیں، اور جس خاص ملازمت کی آپ خواہش کرتے ہیں اس کا انتخاب کیسے کریں۔ یہ ہدایات آپ کے لیے کوئی اہمیت نہیں رکھتیں جب تک کہ آپ یقینی طور پر ان کو عملی منصوبہ بندی میں ترتیب دینے کا فیصلہ نہ کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 9

استقامت

ایمان لانے کے لیے مسلسل کوشش ضروری ہے۔

دولت کی طرف آٹھواں قدم

خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے طریقہ کار میں استقامت ایک ضروری عنصر ہے۔
استقامت کی بنیاد قوت ارادی ہے۔

قوتِ ارادی اور خواہش، جب مناسب طریقے سے یکجا ہو جائیں، ایک ناقابل تلافی جوڑی بنائیں۔ وہ مرد جو بڑی خوش قسمتی جمع کرتے ہیں وہ عام طور پر سرد خون والے، اور بعض اوقات بے رحم کہلاتے ہیں۔ اکثر وہ غلط فہمی کا شکار ہوتے ہیں۔ ان کے پاس قوت ارادی ہے، جسے وہ استقامت کے ساتھ ملاتے ہیں، اور اپنے مقاصد کے حصول کو یقینی بنانے کے لیے اپنی خواہشات کو پس پشت ڈالتے ہیں۔

ہینری فورڈ کو عام طور پر بے رحم اور ٹھنڈے مزاج کے بارے میں غلط سمجھا جاتا ہے۔ یہ غلط فہمی فورڈ کی مستقل مزاجی کے ساتھ اپنے تمام منصوبوں پر عمل کرنے کی عادت سے پیدا ہوئی۔

لوگوں کی اکثریت اپنے اغراض و مقاصد کو زیر کرنے کے لیے تیار ہے، اور مخالفت یا بدقسمتی کی پہلی نشانی پر ہی دستبردار ہو جاتی ہے۔ کچھ لوگ تمام مخالفتوں کے باوجود اپنا مقصد حاصل کرنے تک جاری رکھتے ہیں۔ یہ چند فورڈز، کارنیجیز، راک فیلر اور ایڈیسن ہیں۔

لفظ "استقامت" کا کوئی بہادر مفہوم نہیں ہوسکتا ہے، لیکن معیار انسان کے کردار کے لیے ہے کہ کاربن فولاد کیا ہے۔
خوش قسمتی کی تعمیر میں، عام طور پر، پورے کا اطلاق شامل ہوتا ہے۔
اس فلسفے کے تیرہ عوامل۔ ان اصولوں کو سمجھنا ضروری ہے، ان کا اطلاق ان تمام لوگوں پر استقامت کے ساتھ کرنا چاہیے جو پیسہ جمع کرتے ہیں۔

اگر آپ اس کتاب کی پیروی اس علم کو بروئے کار لانے کے ارادے سے کر رہے ہیں جو اس سے فراہم کی گئی ہے، تو آپ کی استقامت کا پہلا امتحان اس وقت آئے گا جب آپ دوسرے باب میں بیان کردہ چھ مراحل پر عمل کرنا شروع کر دیں گے۔ جب تک کہ آپ ہر سو میں سے ان دو میں سے ایک نہیں ہیں جن کے پاس پہلے سے ہی ایک مقررہ ہدف ہے جس پر آپ کا مقصد ہے، اور اس کے حصول کے لیے ایک قطعی منصوبہ ہے، آپ ہدایات کو پڑھ سکتے ہیں، اور پھر اپنے روزمرہ کے معمولات کو آگے بڑھا سکتے ہیں، اور کبھی بھی ان ہدایات کی تعمیل نہیں کرتے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

مصنف اس وقت آپ کو چیک کر رہا ہے، کیونکہ مستقل مزاجی کی کمی ہے۔
ناکامی کی بڑی وجوہات میں سے ایک۔ مزید برآں، ہزاروں لوگوں کے ساتھ تجربے نے ثابت کیا ہے کہ مستقل مزاجی کی کمی ایک کمزوری ہے جو مردوں کی اکثریت میں عام ہے۔ یہ ایک کمزوری ہے جسے کوشش سے دور کیا جا سکتا ہے۔ استقامت کی کمی کو جس آسانی سے فتح کیا جاسکتا ہے اس کا انحصار پوری طرح سے کسی کی خواہش کی شدت پر ہوگا۔

تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز DESIRE ہے۔ اس بات کو مسلسل ذہن میں رکھیں۔ کمزور خواہشات کمزور نتائج لاتی ہیں، جس طرح آگ تھوڑی مقدار میں حرارت پیدا کرتی ہے۔ اگر آپ اپنے آپ کو مستقل مزاجی کی کمی محسوس کرتے ہیں، تو اس کمزوری کو اپنی خواہشات کے تحت ایک مضبوط آگ بنا کر دور کیا جا سکتا ہے۔

آخر تک پڑھنا جاری رکھیں، پھر باب دو پر واپس جائیں، اور چھ مراحل کے سلسلے میں دی گئی ہدایات پر عمل کرنے کے لیے فوراً شروع کریں۔ جس بے تابی کے ساتھ آپ ان ہدایات پر عمل کرتے ہیں وہ واضح طور پر ظاہر کرے گا کہ آپ کتنا، یا کتنا کم رقم جمع کرنے کی خواہش رکھتے ہیں۔ اگر آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ آپ لاتعلق ہیں، تو آپ کو یقین ہو سکتا ہے کہ آپ نے ابھی تک وہ "پیسہ شعور" حاصل نہیں کیا ہے جو آپ کے پاس ہونا چاہیے، اس سے پہلے کہ آپ خوش قسمتی جمع کرنے کا یقین کر سکیں۔

خوش قسمتی ان مردوں کی طرف متوجہ ہوتی ہے جن کے ذہن انہیں "کشش" کرنے کے لیے تیار کیے گئے ہیں، بالکل اسی طرح جیسے پانی سمندر کی طرف متوجہ ہوتا ہے۔ اس کتاب میں وہ تمام محرکات مل سکتے ہیں جو کسی بھی عام ذہن کو ان کمپنوں کے ساتھ "تجویز" کرنے کے لیے ضروری ہیں جو کسی کی خواہشات کی طرف متوجہ ہوں گی۔

اگر آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ استقامت میں کمزور ہیں تو اپنی توجہ اس پر مرکوز رکھیں "طاقت" کے باب میں موجود ہدایات؛ اپنے آپ کو ایک "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ساتھ گھیر لیں، اور اس گروپ کے اراکین کی تعاون پر مبنی کوششوں کے ذریعے آپ استقامت پیدا کر سکتے ہیں۔ آپ کو خودکار تجویز کے ابواب میں استقامت کی نشوونما کے لیے اضافی ہدایات ملیں گی، اور لاشعوری ذہن۔ ان ابواب میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں جب تک کہ آپ کی عادت فطرت آپ کے لاشعور دماغ کے حوالے نہ کر دے، جو آپ کی خواہش کے مقصد کی واضح تصویر ہے۔ اس وقت سے، آپ مستقل مزاجی کی کمی سے معذور نہیں ہوں گے۔

آپ کا لاشعوری ذہن مسلسل کام کرتا ہے، جب آپ بیدار ہوتے ہیں، اور
جب آپ سو رہے ہیں.
اسپاسموڈک، یا قواعد کو لاگو کرنے کے لیے کبھی کبھار کوشش کرنے کا کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔
آپ نتائج حاصل کرنے کے لیے، آپ کو تمام اصولوں کو لاگو کرنا چاہیے جب تک کہ ان کا اطلاق آپ کے ساتھ ایک مستقل عادت نہ بن جائے۔ کسی اور طریقے سے آپ ضروری "پیسے شعور" تیار نہیں کر سکتے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

غربت اس کی طرف متوجہ ہوتی ہے جس کا ذہن اس کے لیے سازگار ہوتا ہے، جیسا کہ پیسہ اس کی طرف متوجہ ہوتا ہے جس کے ذہن نے جان بوجھ کر اسے اپنی طرف متوجہ کیا ہو، اور اسی قوانین کے ذریعے۔ غربت کا شعور رضاکارانہ طور پر اس دماغ پر قبضہ کر لے گا جو پیسے کے شعور کے ساتھ نہیں ہے۔ غربت کا شعور اس کے لیے سازگار عادات کے شعوری اطلاق کے بغیر پروان چڑھتا ہے۔ رقم کا شعور ترتیب دینے کے لیے پیدا ہونا چاہیے، جب تک کہ کوئی ایسا شعور لے کر پیدا نہ ہو۔

پچھلے پیراگراف میں بیانات کی پوری اہمیت کو سمجھیں، اور آپ خوش قسمتی کے جمع ہونے میں استقامت کی اہمیت کو سمجھ جائیں گے۔ مستقل مزاجی کے بغیر، آپ کو شکست ہو جائے گی، یہاں تک کہ آپ شروع کرنے سے پہلے۔

استقامت کے ساتھ آپ جیت جائیں گے۔

اگر آپ نے کبھی بھیانک خواب دیکھا ہے تو آپ کو ثابت قدمی کی قدر کا احساس ہوگا۔ آپ بستر پر لیٹے ہوئے ہیں، آدھے جاگ رہے ہیں، اس احساس کے ساتھ کہ آپ کو دم کرنے والا ہے۔ آپ پلٹنے یا پٹھوں کو حرکت دینے سے قاصر ہیں۔ آپ کو احساس ہے کہ آپ کو اپنے پٹھوں پر دوبارہ کنٹرول حاصل کرنا شروع کرنا ہوگا۔ قوتِ ارادی کی مسلسل کوشش کے ذریعے، آپ آخر کار ایک ہاتھ کی انگلیوں کو حرکت دینے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ اپنی انگلیوں کو حرکت دینا جاری رکھ کر، آپ اپنے کنٹرول کو ایک بازو کے پٹھوں تک بڑھاتے ہیں، جب تک کہ آپ اسے اٹھا نہ لیں۔ پھر آپ اسی انداز میں دوسرے بازو کا کنٹرول حاصل کرتے ہیں۔ آپ آخر کار ایک ٹانگ کے پٹھوں پر کنٹرول حاصل کرتے ہیں، اور پھر اسے دوسری ٹانگ تک بڑھا دیتے ہیں۔ پھر- ایک زبردست کوشش کے ساتھ- آپ اپنے عضلاتی نظام پر مکمل کنٹرول حاصل کر لیتے ہیں، اور اپنے ڈراؤنے خواب سے "چھٹکارا" پاتے ہیں۔ چال قدم قدم پر پلٹ گئی۔

آپ کو اسی طرح کے طریقہ کار کے ذریعے اپنی ذہنی جڑت سے "چھوڑنا" ضروری معلوم ہو سکتا ہے، پہلے آہستہ آہستہ آگے بڑھنا، پھر اپنی رفتار کو بڑھانا، جب تک کہ آپ اپنی مرضی پر مکمل کنٹرول حاصل نہ کر لیں۔ ثابت قدم رہیں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کو شروع میں کتنی ہی آہستہ حرکت کرنی پڑے۔ استقامت کے ساتھ کامیابی ملے گی۔

اگر آپ اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کو احتیاط کے ساتھ منتخب کرتے ہیں، تو اس میں آپ کے پاس کم از کم ایک شخص ہوگا جو مستقل مزاجی کی نشوونما میں آپ کی مدد کرے گا۔ کچھ آدمی جنہوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی ہے، انہوں نے ضرورت کی وجہ سے ایسا کیا۔ انہوں نے استقامت کی عادت پیدا کی، کیونکہ وہ حالات سے اتنے قریب تھے کہ انہیں ثابت قدم رہنا پڑا۔

استقامت کا کوئی متبادل نہیں ہے! اس کی جگہ نہیں لی جا سکتی کسی اور معیار سے! اسے یاد رکھیں، اور یہ آپ کو حوصلہ دے گا، شروع میں، جب جانا مشکل اور سست لگ سکتا ہے۔

وہ لوگ جنہوں نے استقامت کی عادت پیدا کی ہے وہ ناکامی کے خلاف انشورنس سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ وہ کتنی ہی بار شکست کھا چکے ہیں، وہ آخر کار سیڑھی کی چوٹی تک پہنچتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسا لگتا ہے کہ وہاں ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ایک پوشیدہ رہنما جس کا فرض ہر طرح کے حوصلہ شکن تجربات کے ذریعے مردوں کو آزمانا ہے۔ جو بار کے بعد خود کو اٹھا لیتے ہیں اور کوشش کرتے رہتے ہیں، پہنچ جاتے ہیں۔ اور دنیا روتی ہے، "براووا! میں جانتا تھا کہ تم یہ کر سکتے ہو!" پوشیدہ گائیڈ کسی کو بھی استقامت کا امتحان پاس کیے بغیر بڑی کامیابی سے لطف اندوز ہونے نہیں دیتی۔

جو لوگ اسے نہیں لے سکتے، وہ صرف گریڈ نہیں بناتے ہیں۔
جو لوگ "اسے" لے سکتے ہیں ان کو ان کی استقامت کے لیے بہت زیادہ انعام دیا جاتا ہے۔
وہ اپنے معاوضے کے طور پر، جو بھی مقصد حاصل کر رہے ہیں، وصول کرتے ہیں۔ یہ سب نہیں ہے! وہ مادی معاوضے سے کہیں زیادہ اہم چیز حاصل کرتے ہیں -یہ علم کہ "ہر ناکامی اس کے ساتھ ایک مساوی فائدہ کا بیج لاتی ہے۔"

اس اصول میں مستثنیات ہیں؛ کچھ لوگ تجربے سے جانتے ہیں۔
مستقل مزاجی. یہ وہ لوگ ہیں جنہوں نے شکست کو عارضی سے زیادہ کچھ نہیں مانا۔ یہ وہ لوگ ہیں جن کی خواہشات اتنی مستقل طور پر لاگو ہوتی ہیں کہ آخرکار ہار جیت میں بدل جاتی ہے۔ ہم جو زندگی کے کناروں پر کھڑے ہیں وہ بہت بڑی تعداد کو دیکھتے ہیں جو شکست میں گر جاتے ہیں، دوبارہ کبھی نہیں اٹھتے۔ ہم ان چند لوگوں کو دیکھتے ہیں جو شکست کی سزا کو زیادہ کوشش کرنے کی خواہش کے طور پر لیتے ہیں۔ یہ، خوش قسمتی سے، زندگی کے ریورس گیئر کو قبول کرنا کبھی نہیں سیکھتے ہیں۔ لیکن جو ہم نہیں دیکھتے، جس کے بارے میں ہم میں سے اکثر کو کبھی شبہ نہیں ہوتا، وہ خاموش لیکن ناقابل تلافی طاقت ہے جو حوصلہ شکنی کے عالم میں لڑنے والوں کو بچانے کے لیے آتی ہے۔ اگر ہم اس طاقت کے بارے میں بالکل بھی بات کرتے ہیں تو ہم اسے استقامت کہتے ہیں، اور اسے اس پر جانے دیں۔ ایک چیز جو ہم سب جانتے ہیں، اگر کسی کے پاس استقامت نہیں ہے، تو وہ کسی بھی کالنگ میں قابل ذکر کامیابی حاصل نہیں کر سکتا۔

جب یہ سطریں لکھی جا رہی ہیں، میں اپنے کام سے اوپر دیکھتا ہوں، اور اپنے سامنے، ایک بلاک سے بھی کم فاصلے پر، عظیم پراسرار "براڈوے،" "مردہ امیدوں کا قبرستان" اور "فرنٹ پورچ آف مواقع" دیکھتا ہوں۔ دنیا بھر سے لوگ شہرت، قسمت، طاقت، محبت، یا جو کچھ بھی ہو اسے انسان کامیابی کہتے ہوئے براڈوے پر آئے ہیں۔ ایک بار جب کوئی تلاش کرنے والوں کے لمبے جلوس سے باہر نکلتا ہے، اور دنیا نے سنا ہے کہ ایک اور شخص نے براڈوے میں مہارت حاصل کر لی ہے۔ لیکن براڈوے آسانی سے یا جلدی فتح نہیں ہوا ہے۔ وہ ٹیلنٹ کو تسلیم کرتی ہے، باصلاحیت کو پہچانتی ہے، پیسے میں ادائیگی کرتی ہے، تب ہی جب کسی نے چھوڑنے سے انکار کر دیا ہو۔

تب ہم جانتے ہیں کہ اس نے براڈوے کو فتح کرنے کا راز دریافت کر لیا ہے۔
راز ہمیشہ ایک لفظ سے جڑا ہوتا ہے، استقامت!
اس کا راز فینی ہرسٹ کی جدوجہد میں بتایا گیا ہے، جس کا استقامت کے۔
عظیم سفید راستہ فتح کیا۔ وہ 1915میں تحریر کو دولت میں تبدیل کرنے کے لیے نیویارک آئی تھیں۔ تبدیلی جلدی نہیں آئی، لیکن آئی۔ چار سال تک مس ہرسٹ نے پہلے سے "نیویارک کے فٹ پاتھ" کے بارے میں سیکھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باتھ کا تجربہ. اس نے اپنے دن مشقت میں گزارے، اور اس کی راتیں امید میں۔ جب امید مدھم پڑ گئی، تو اس نے یہ نہیں کہا، "ٹھیک ہے براڈوے، تم جیتو!" اس نے کہا، "بہت اچھا، براڈوے، آپ کچھ کوڑے مار سکتے ہیں، لیکن مجھے نہیں۔ میں آپ کو ہار ماننے پر مجبور کروں گی۔"

ایک پبلشر (دی سنیچر ایوننگ پوسٹ) نے اسے چھتیس مسترد شدہ پرچیاں بھیجیں، اس سے پہلے کہ وہ "برف توڑ کر ایک کہانی حاصل کر لے۔ اوسط مصنف، زندگی کے دیگر شعبوں میں "اوسط" کی طرح، پہلی مسترد پرچی آنے پر کام چھوڑ دیتا۔ اس نے چار سال تک پبلشر کی دھن پر ہاتھ پھیر دیا، کیونکہ وہ "نو" کا تعین کر رہی تھی۔

پھر آیا "ادائیگی." جادو ٹوٹ گیا تھا، غیب گائیڈ نے فینی ہرسٹ کا تجربہ کیا تھا، اور وہ اسے لے سکتی تھی۔ اس وقت سے پبلشرز نے اس کے دروازے تک ایک پیٹا راستہ بنایا۔ پیسہ اتنی تیزی سے آیا کہ اس کے پاس گننے کا وقت ہی نہیں تھا۔

پھر چلتی پھرتی تصویر والوں نے اسے دریافت کیا، اور پیسہ معمولی تبدیلی میں نہیں بلکہ سیلاب میں آیا۔ اس کے تازہ ترین ناول "گریٹ لافٹر" کے متحرک تصویری حقوق 100,000.00$ لائے، جو کہ اشاعت سے پہلے کسی کہانی کے لیے ادا کی جانے والی سب سے زیادہ قیمت ہے۔ کتاب کی فروخت سے اس کی رائلٹی شاید بہت زیادہ چلے گی۔

مختصراً، آپ کے پاس اس کی تفصیل ہے کہ استقامت کس چیز کو حاصل کرنے کے قابل ہے۔ فینی ہرسٹ اس سے مستثنیٰ نہیں ہے۔ جہاں کہیں بھی مرد اور خواتین بہت زیادہ دولت جمع کرتے ہیں، آپ کو یقین ہو سکتا ہے کہ انہوں نے سب سے پہلے استقامت حاصل کی ہے۔ براڈوے کسی بھی بھکاری کو ایک کپ کافی اور ایک سینڈوچ دے گا، لیکن یہ ان لوگوں سے مستقل مزاجی کا مطالبہ کرتا ہے جو بڑے داؤ پر لگ جاتے ہیں۔

جب کیٹ اسمتھ اسے پڑھے گی تو "آمین" کہے گی۔ سالوں تک اس نے گایا، بغیر پیسے کے، اور بغیر قیمت کے، کسی بھی مائیکروفون تک پہنچنے سے پہلے۔
براڈوے نے اس سے کہا، "آؤ اور لے لو، اگر تم اسے لے سکتے ہو۔" اس نے اسے لے لیا یہاں تک کہ ایک خوش کن دن براڈوے تھک گیا اور کہا، "اوہ، کیا فائدہ؟ آپ نہیں جانتے کہ آپ کو کب کوڑے مارے جائیں گے، لہذا اپنی قیمت کا نام بتائیں، اور دل سے کام پر جائیں۔"

مس اسمتھ نے اپنی قیمت بتائی! یہ کافی تھا۔ اعداد و شمار میں اتنا زیادہ ہے کہ ایک ہفتے کی تنخواہ زیادہ تر لوگوں کی سال بھر کی تنخواہ سے کہیں زیادہ ہے۔
بے شک یہ مستقل رہنے کی ادائیگی کرتا ہے!
اور یہاں ایک حوصلہ افزا بیان ہے جو اس کے ساتھ بہت اہمیت کی تجویز رکھتا ہے- ہزاروں گلوکار جو کیٹ اسمتھ کو بہتر بناتے ہیں، ایک "بریک" تلاش کر رہے ہیں- کامیابی کے بغیر۔ لاتعداد دوسرے آئے اور چلے گئے، ان میں سے بہت سے لوگوں نے کافی اچھا گایا، لیکن وہ گریڈ بنانے میں ناکام رہے کیونکہ ان میں جاری رکھنے کی ہمت نہیں تھی، یہاں تک کہ براڈوے ان سے منہ موڑ کر تھک گئے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

استقامت دماغ کی ایک حالت ہے، اس لیے اس کی آبیاری کی جا سکتی ہے۔ دماغ کی تمام حالتوں کی طرح، استقامت یقینی وجوہات پر مبنی ہے، ان میں سے یہ ہیں:-

aمقصد کا تعین۔ یہ جاننا کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔ استقامت کی ترقی کی طرف پہلا اور شاید سب سے اہم قدم ہے۔ ایک مضبوط مقصد انسان کو بہت سی مشکلات پر قابو پانے پر مجبور کرتا ہے۔

ب خواہش اسے حاصل کرنا اور شدید خواہش کے مقصد کے حصول میں استقامت برقرار رکھنا نسبتاً آسان ہے۔

cخود انحصاری کسی منصوبے کو انجام دینے کی صلاحیت پر یقین ثابت قدمی کے ساتھ منصوبے پر عمل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ (خود انحصاری کو خودکار تجویز کے باب میں بیان کردہ اصول کے ذریعے تیار کیا جا سکتا ہے)۔

dمنصوبوں کی تعریف۔ منظم منصوبے، اگرچہ وہ کمزور اور مکمل طور پر ناقابل عمل ہوسکتے ہیں، استقامت کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

eدرست علم۔ یہ جانتے ہوئے کہ کسی کے منصوبے ہیں۔ تجربے یا مشاہدے پر مبنی آواز، استقامت کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔ "جاننے" کے بجائے "اندازہ" استقامت کو تباہ کر دیتا ہے۔

fتعاون دوسروں کے ساتھ ہمدردی، افہام و تفہیم اور ہم آہنگی سے تعاون استقامت پیدا کرتا ہے۔

جی طاقت۔ اپنے خیالات کو کسی خاص مقصد کے حصول کے لیے منصوبوں کی تعمیر پر مرکوز کرنے کی عادت، استقامت کا باعث بنتی ہے۔

hعادت استقامت عادت کا براہ راست نتیجہ ہے۔ دماغ جذب کرتا ہے اور روزمرہ کے تجربات کا حصہ بن جاتا ہے جن پر یہ کھانا کھاتا ہے۔ خوف، تمام دشمنوں میں بدترین، جرات کے کاموں کو زبردستی دہرانے سے مؤثر طریقے سے ٹھیک کیا جا سکتا ہے۔ ہر وہ شخص جس نے جنگ میں فعال خدمات کو دیکھا ہے وہ یہ جانتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

استقامت کے موضوع کو چھوڑنے سے پہلے، اپنے آپ کی انوینٹری لیں، اور اس بات کا تعین کریں کہ کس خاص میں، اگر کوئی ہے، تو آپ میں اس ضروری معیار کی کمی ہے۔
اپنے آپ کو ہمت کے ساتھ پیمائش کریں، ایک طرف اشارہ کریں، اور دیکھیں کہ آپ میں استقامت کے آٹھ عوامل میں سے کتنے کی کمی ہے۔ تجزیہ دریافتوں کا باعث بن سکتا ہے جو آپ کو اپنے آپ پر ایک نئی گرفت فراہم کرے گی۔

مستقل مزاجی کی کمی کی علامات

یہاں آپ کو حقیقی دشمن ملیں گے جو آپ اور قابل ذکر کامیابی کے درمیان کھڑے ہیں۔ یہاں آپ کو نہ صرف وہ "علامات" ملیں گی جو استقامت کی کمزوری کی نشاندہی کرتی ہیں، بلکہ اس کمزوری کی لاشعوری طور پر گہری بیٹھی ہوئی وجوہات بھی دیکھیں گی۔ فہرست کا بغور مطالعہ کریں، اور اگر آپ واقعی یہ جاننا چاہتے ہیں کہ آپ کون ہیں، اور آپ کیا کرنے کے اہل ہیں۔ یہ وہ کمزوریاں ہیں جن پر دولت جمع کرنے والے تمام افراد کو عبور حاصل ہونا چاہیے۔

1. پہچاننے میں ناکامی اور واضح طور پر اس کی وضاحت کرنے میں ناکامی کہ کوئی کیا چاہتا ہے۔
2. تاخیر، وجہ کے ساتھ یا بغیر۔ (عام طور پر alibis اور بہانے کی ایک زبردست صف کے ساتھ بیک اپ لیا جاتا ہے)۔
3. خصوصی علم کے حصول میں دلچسپی کا فقدان۔
4. عدم فیصلہ، ہر موقع پر "بک پاس کرنے" کی عادت، مسائل کا سامنا کرنے کی بجائے۔ (الیبیس کی بھی حمایت حاصل ہے)۔
5. قطعی پیدا کرنے کے بجائے alibis پر انحصار کرنے کی عادت مسائل کے حل کے لیے منصوبے۔
6. خود اطمینان۔ اس کا علاج بہت کم ہے۔ مصیبت، اور اس سے دوچار ہونے والوں کے لیے کوئی امید نہیں۔
7. بے حسی، عام طور پر مخالفت کا مقابلہ کرنے اور اس سے لڑنے کے بجائے ہر موقع پر سمجھوتہ کرنے کی تیاری سے ظاہر ہوتی ہے۔
8. اپنی غلطیوں کے لیے دوسروں کو مورد الزام ٹھہرانے کی عادت، اور ناموافق حالات کو ناگزیر سمجھ کر قبول کرنا۔
9. خواہش کی کمزوری، ان مقاصد کے انتخاب میں نظر انداز ہونے کی وجہ سے جو عمل کو متاثر کرتے ہیں۔
10. رضامندی، یہاں تک کہ بے تابی، کی پہلی نشانی پر چھوڑنے کے لیے شکست 6) بنیادی خوفوں میں سے ایک یا زیادہ پر مبنی)۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

.11منظم منصوبوں کی کمی، جہاں تحریری طور پر رکھا گیا ہے۔
ان کا تجزیہ کیا جا سکتا ہے.
.12خیالات پر آگے بڑھنے، یا پکڑنے میں غفلت کی عادت
موقع جب یہ خود کو پیش کرتا ہے۔
.13خواہش کی بجائے خواہش کرنا۔
.14بجائے غربت کے ساتھ سمجھوتہ کرنے کی عادت
دولت کا ہدف ہونے، کرنے اور کرنے کی خواہش کی عمومی عدم موجودگی
اپنے
.15دولت کے تمام شارٹ کٹس تلاش کرنا، حاصل کرنے کی کوشش کرنا
ایک منصفانہ مساوی دینے کے بغیر، عام طور پر کی عادت میں جھلکتی ہے
جوا کھیلنا، "تیز" سودے بازی کرنے کی کوشش کرنا۔
.16تنقید کا خوف، منصوبے بنانے اور لگانے میں ناکامی۔
وہ عمل میں آتے ہیں، اس وجہ سے کہ دوسرے لوگ کیا سوچیں گے، کریں گے، یا
کہنا یہ دشمن فہرست کے سر پر ہے، کیونکہ یہ عام طور پر
کسی کے لاشعور دماغ میں موجود ہے، جہاں اس کی موجودگی نہیں ہے۔
تسلیم کیا (چھ بنیادی خوفز کو بعد کے باب میں دیکھیں)۔

آئیے تنقید کے خوف کی کچھ علامات کا جائزہ لیتے ہیں۔ دی
لوگوں کی اکثریت رشتہ داروں، دوستوں اور عوام کو اس کی اجازت دیتی ہے۔
ان پر اثر انداز ہوتا ہے کہ وہ اپنی زندگی نہیں گزار سکتے، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔
لوگوں کی بڑی تعداد شادی میں غلطیاں کرتی ہے، سودے کے ساتھ کھڑے ہیں،
اور دکھی اور ناخوش زندگی سے گزرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔
اگر وہ غلطی کو درست کریں تو اس کی پیروی کر سکتے ہیں۔ (کوئی بھی جس نے اس فارم کو جمع کرایا ہے۔
خوف جانتا ہے کہ اس سے جو ناقابل تلافی نقصان ہوتا ہے، خواہش، خود انحصاری، اور حاصل کرنے کی خواہش کو تباہ کر کے)۔

لاکھوں لوگ چھوڑنے کے بعد، تاخیر سے تعلیم حاصل کرنے سے غفلت برتتے ہیں۔
اسکول، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں.
مردوں اور عورتوں کی بے شمار تعداد، جوان اور بوڑھے، اجازت دیتے ہیں۔
رشتہ دار ڈیوٹی کے نام پر اپنی زندگیاں برباد کرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔
(فرض کا تقاضا نہیں ہے کہ کوئی شخص اپنی ذاتی تباہی کے سامنے سرتسلیم خم کرے۔
عزائم اور اپنی زندگی کو اپنے طریقے سے جینے کا حق)۔
لوگ کاروبار میں مواقع لینے سے انکار کرتے ہیں، کیونکہ وہ تنقید سے ڈرتے ہیں۔
جو ناکام ہونے کی صورت میں اس کی پیروی کر سکتے ہیں۔ تنقید کا خوف، ایسے معاملات میں اس سے زیادہ مضبوط ہوتا ہے۔
کامیابی کی خواہش۔
بہت سارے لوگ اپنے لیے اعلیٰ اہداف طے کرنے سے انکار کرتے ہیں، یا حتیٰ کہ نظرانداز بھی کرتے ہیں۔
کیریئر کا انتخاب، کیونکہ وہ رشتہ داروں اور "دوستوں" کی تنقید سے ڈرتے ہیں۔
ہو سکتا ہے کہ "اتنا بلند مقصد مت رکھو، لوگ تمہیں پاگل سمجھیں گے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

جب اینڈریو کارنیگی نے مشورہ دیا کہ میں انفرادی کامیابی کے فلسفے کی تنظیم کے لیے بیس سال وقف کر دوں تو میری سوچ کا پہلا محرک اس خوف سے تھا کہ لوگ کیا کہیں گے۔ اس تجویز نے میرے لیے ایک ہدف مقرر کیا، جس کا میں نے کبھی تصور بھی نہیں کیا تھا۔ ایک جھلک کے طور پر، میرے دماغ نے alibisاور بہانے پیدا کرنا شروع کر دیا، یہ سب تنقید کے موروثی خوف سے سراغ پاتے ہیں۔ میرے اندر سے کسی نے کہا، "آپ یہ نہیں کر سکتے —کام بہت بڑا ہے، اور بہت زیادہ وقت درکار ہے —آپ کے رشتہ دار آپ کے بارے میں کیا سوچیں گے؟ —آپ کس طرح روزی کمائیں گے؟ —کسی نے کبھی کامیابی کا فلسفہ ترتیب نہیں دیا ہے، آپ کو کیا حق ہے کہ آپ یہ کر سکتے ہیں؟ —آپ کون ہیں، ویسے بھی، اتنا اونچا مقصد کرنے کے لیے؟ —یاد رکھیں آپ کی عاجزانہ پیدائش —آپ کیا سوچتے ہیں —آپ لوگ کیا سوچتے ہیں —آپ کیا سوچتے ہیں؟ کیا) —اب سے پہلے کسی اور شخص نے ایسا کیوں نہیں کیا؟"

یہ اور بہت سے دوسرے سوالات میرے ذہن میں اُبھرتے ہیں، اور توجہ طلب کرتے ہیں۔ ایسا لگ رہا تھا جیسے پوری دنیا نے اچانک میری طرف توجہ کر لی ہے اس مقصد سے کہ میرا مذاق اڑانے کے لیے جناب کی تمام خواہشات ترک کر دیں۔
کارنیگی کی تجویز۔

میرے پاس ایک اچھا موقع تھا، اس وقت اور وہاں، خواہش کو ختم کرنے کا اس سے پہلے کہ وہ مجھ پر قابو پا لے۔ بعد کی زندگی میں، ہزاروں لوگوں کا تجزیہ کرنے کے بعد، میں نے دریافت کیا کہ زیادہ تر آئیڈیاز اب بھی پیدا ہوتے ہیں، اور فوری کارروائی کے یقینی منصوبوں کے ذریعے زندگی کی سانسیں ان میں داخل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ خیال کو پالنے کا وقت اس کی پیدائش کے وقت ہوتا ہے۔ ہر منٹ یہ زندہ رہتا ہے، اسے زندہ رہنے کا ایک بہتر موقع فراہم کرتا ہے۔ تنقید کا خوف زیادہ تر خیالات کی تباہی کی تہہ میں ہے جو کبھی بھی منصوبہ بندی اور عمل کے مرحلے تک نہیں پہنچ پاتے۔

بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ مادی کامیابی سازگار "بریک" کا نتیجہ ہے۔ یقین کے لیے ایک بنیادی عنصر موجود ہے، لیکن وہ لوگ جو مکمل طور پر قسمت پر منحصر ہوتے ہیں، تقریباً ہمیشہ مایوس ہوتے ہیں، کیونکہ وہ ایک اور اہم عنصر کو نظر انداز کر دیتے ہیں جو کامیابی کے یقینی ہونے سے پہلے موجود ہونا چاہیے۔ یہ وہ علم ہے جس کی مدد سے ترتیب دینے کے لیے سازگار "بریک" کیے جا سکتے ہیں۔

ڈپریشن کے دوران، ڈبلیو سی فیلڈز، کامیڈین نے اپنی ساری رقم کھو دی، اور خود کو بغیر آمدنی کے، نوکری کے بغیر پایا، اور اس کے روزی کمانے کے ذرائع (واوڈویل) اب موجود نہیں تھے۔ مزید برآں، وہ ساٹھ سال سے تجاوز کر چکے تھے، جب بہت سے مرد خود کو "بوڑھا" سمجھتے ہیں۔ وہ واپسی کے لیے اتنے بے تاب تھے کہ انھوں نے بغیر تنخواہ کے ایک نئے شعبے (فلموں) میں کام کرنے کی پیشکش کی۔ اس کی دیگر پریشانیوں کے علاوہ وہ گر کر اس کی گردن زخمی ہوگئی۔ بہت سے لوگوں کے لیے یہ ہار ماننے اور چھوڑنے کی جگہ ہوتی۔ لیکن فیلڈز مستقل تھے۔ وہ جانتا تھا کہ اگر اس نے جاری رکھا تو اسے جلد یا بدیر "بریک" مل جائے گا، اور اسے وہ مل گئے، لیکن اتفاق سے نہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

میری ڈریسلر نے اپنے آپ کو نیچے اور باہر پایا، جب وہ ساٹھ کے قریب تھی، اس کے پیسے ختم ہوگئے، کوئی نوکری نہیں تھی۔ وہ بھی "بریک" کے بعد چلی گئی اور انہیں مل گئی۔
اس کی استقامت نے زندگی کے آخر میں ایک حیران کن فتح حاصل کی، اس عمر سے بہت آگے جب زیادہ تر مرد اور عورتیں حصول کی خواہش کے ساتھ انجام پاتے ہیں۔

ایڈی کینٹر نے 1929 کے سٹاک کریش میں اپنا پیسہ کھو دیا، لیکن اس کے پاس اب بھی تھا۔
استقامت اور اس کی ہمت۔ ان کے علاوہ دو نمایاں آنکھوں کے ساتھ، اس نے اپنے آپ کو دوبارہ $10,000 فی ہفتہ کی آمدنی میں استعمال کیا! درحقیقت، اگر کسی میں استقامت ہو، تو کوئی دوسری خوبیوں کے بغیر بہت اچھی طرح سے گزر سکتا ہے۔

واحد "بریک" جس پر کوئی بھی انحصار کرنے کا متحمل ہوسکتا ہے وہ خود ساختہ "بریک" ہے۔
یہ PERSISTENCE کے اطلاق کے ذریعے آتے ہیں۔ نقطہ آغاز مقصد کا تعین ہے۔

پہلے سو لوگوں کا جائزہ لیں جن سے آپ ملتے ہیں، ان سے پوچھیں کہ وہ زندگی میں سب سے زیادہ کیا چاہتے ہیں، اور ان میں سے ستانوے آپ کو بتا نہیں سکیں گے۔ اگر آپ ان پر جواب کے لیے دباؤ ڈالیں گے، تو کچھ کہیں گے- سیکورٹی، بہت سے کہیں گے- پیسہ، کچھ کہیں گے- خوشی، دوسرے کہیں گے- شہرت اور طاقت، اور پھر بھی کچھ کہیں گے- سماجی پہچان، زندگی گزارنے میں آسانی، گانے، ناچنے یا لکھنے کی صلاحیت، لیکن ان میں سے کوئی بھی نہیں دے گا، لیکن ان میں سے کوئی بھی نہیں دے سکتا۔ ایک ایسے منصوبے کا اشارہ جس کے ذریعے وہ ان مبہم طور پر ظاہر کی گئی خواہشات کو حاصل کرنے کی امید کرتے ہیں۔ دولت خواہشات کا جواب نہیں دیتی۔ وہ مستقل مستقل مزاجی کے ذریعے صرف مخصوص منصوبوں کا جواب دیتے ہیں، جن کی حمایت مخصوص خواہشات سے ہوتی ہے۔

استقامت کو کیسے فروغ دیا جائے۔

چار آسان اقدامات ہیں جو استقامت کی عادت کی طرف لے جاتے ہیں۔
وہ بہت زیادہ ذہانت، تعلیم کی کوئی خاص مقدار، اور بہت کم وقت یا محنت کی ضرورت نہیں رکھتے۔ ضروری اقدامات یہ ہیں:-

1. ایک خاص مقصد جو جلتی خواہش سے حاصل ہوتا ہے۔
اس کی تکمیل کے لیے۔
2. ایک متعین منصوبہ، جس کا اظہار مسلسل کارروائی میں ہوتا ہے۔

3. ایک دماغ تمام منفی کے خلاف سختی سے بند ہے۔
اور حوصلہ شکنی کرنے والے اثرات، بشمول رشتہ داروں، دوستوں اور جاننے والوں کی منفی تجاویز۔

4. ایک یا زیادہ کے ساتھ دوستانہ اتحاد
وہ افراد جو منصوبہ اور مقصد دونوں کے ساتھ پیروی کرنے کی حوصلہ افزائی کریں گے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یہ چار مراحل زندگی کے تمام شعبوں میں کامیابی کے لیے ضروری ہیں۔ پوری
اس فلسفے کے تیرہ اصولوں کا مقصد یہ ہے کہ کسی کو ان پر عمل کرنے کے قابل بنایا جائے۔
عادت کے معاملے کے طور پر چار قدم۔

یہ وہ اقدامات ہیں جن کے ذریعے کوئی شخص اپنی معاشی تقدیر کو کنٹرول کر سکتا ہے۔
یہ وہ اقدامات ہیں جو فکر کی آزادی اور آزادی کی طرف لے جاتے ہیں۔
یہ وہ قدم ہیں جو دولت کی طرف لے جاتے ہیں، چھوٹی یا بڑی مقدار میں۔
وہ طاقت، شہرت، اور دنیاوی پہچان کی راہ دکھاتے ہیں۔
وہ چار مراحل ہیں جو سازگار "بریک" کی ضمانت دیتے ہیں۔
یہ وہ اقدامات ہیں جو خوابوں کو جسمانی حقیقتوں میں بدل دیتے ہیں۔
وہ خوف، حوصلہ شکنی، کی مہارت کی طرف بھی لے جاتے ہیں۔
بے حسی

ان تمام لوگوں کے لیے ایک شاندار انعام ہے جو ان چار قدموں کو چلانا سیکھتے ہیں۔ یہ
اپنا ٹکٹ لکھنے اور زندگی کو کچھ بھی حاصل کرنے کا اعزاز ہے۔
قیمت پوچھی جاتی ہے۔

میرے پاس حقائق جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے، لیکن میں یہ قیاس کرنے کی کوشش کرتا ہوں کہ مسز۔
والس سمپسن کی ایک آدمی کے لیے عظیم محبت حادثاتی نہیں تھی اور نہ ہی اس کا نتیجہ
سازگار "بریک" اکیلے. ایک جلتی ہوئی خواہش تھی، اور احتیاط سے تلاش کی جا رہی تھی۔
راستے کے ہر قدم. اس کا پہلا فرض محبت کرنا تھا۔ پر سب سے بڑی چیز کیا ہے
زمین؟ آقا نے اسے محبت کا نام دیا —انسان کے بنائے ہوئے اصول نہیں، تنقید، تلخی،
بہتان، یا سیاسی "شادیاں،" لیکن محبت۔
وہ جانتی تھی کہ وہ کیا چاہتی ہے، پرنس آف ویلز سے ملنے کے بعد نہیں بلکہ طویل عرصے تک
اس سے پہلے دو بار جب وہ اسے ڈھونڈنے میں ناکام رہی تو اس نے جاری رکھنے کی ہمت کی۔
اس کی تلاش "اپنی ذات کے لیے سچا ہو، اور اسے رات کی طرح دن کی پیروی کرنی چاہیے،
پھر تم کسی آدمی سے جھوٹے نہیں ہو سکتے۔"
اس کا دھندلاپن سے اٹھنا سست، ترقی پسند، مستقل ترتیب کا تھا،
لیکن یہ یقینی تھا! اس نے ناقابل یقین حد تک طویل مشکلات پر فتح حاصل کی۔ اور، کوئی بات نہیں
آپ کون ہیں، یا آپ والس سمپسن کے بارے میں کیا سوچ سکتے ہیں، یا بادشاہ جس نے ہار مان لی
اس کی محبت کے لیے اس کا ولی عہد، وہ مسلسل استقامت کی ایک حیرت انگیز مثال ہے،
خود ارادیت کے قواعد پر ایک انسٹرکٹر، جس سے پوری دنیا
منافع بخش سبق لے سکتے ہیں.
جب آپ والس سمپسن کے بارے میں سوچتے ہیں، تو اس کے بارے میں سوچیں جو جانتا تھا کہ وہ کیا ہے۔
چاہتا تھا، اور اسے حاصل کرنے کے لیے زمین کی سب سے بڑی سلطنت کو ہلا کر رکھ دیا۔ شکایت کرنے والی خواتین
کہ یہ مردوں کی دنیا ہے، کہ عورتوں کو جیتنے کا مساوی موقع نہیں ہے، اس کی مرہون منت ہے۔
اس غیر معمولی عورت کی زندگی کا بغور مطالعہ کرنے کے لیے، جو ایک عمر میں

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

جسے زیادہ تر خواتین "بوڑھی" سمجھتی ہیں، پوری دنیا میں سب سے زیادہ مطلوبہ بیچلر کے پیار کو اپنی گرفت میں لے لیا۔

اور کنگ ایڈورڈ کا کیا؟ ہم اس کے حصہ سے کیا سبق سیکھ سکتے ہیں۔
حالیہ دنوں کا دنیا کا سب سے بڑا ڈرامہ؟ کیا اس نے اپنی پسند کی عورت کے پیار کی بہت زیادہ قیمت ادا کی؟

یقیناً اس کے سوا کوئی صحیح جواب نہیں دے سکتا۔ باقی ہم صرف قیاس کر سکتے ہیں۔ ہم اتنا جانتے ہیں کہ بادشاہ اپنی مرضی کے بغیر دنیا میں آیا۔ وہ ان سے درخواست کیے بغیر، عظیم دولت کے لیے پیدا ہوا تھا۔ وہ مسلسل شادی کی تلاش میں تھا؛ پورے یورپ میں سیاست دانوں اور سیاست دانوں نے اس کے قدموں پر مہریں اور شہزادیاں پھینک دیں۔ چونکہ وہ اپنے والدین سے پہلا پیدا ہوا تھا، اس لیے اسے وراثت میں ایک تاج ملا، جس کی اس نے تلاش نہیں کی تھی، اور شاید اس کی خواہش نہیں تھی۔

چالیس سال سے زیادہ عرصے تک وہ آزاد ایجنٹ نہیں تھا، اپنی زندگی اپنے طریقے سے نہیں گزار سکتا تھا، لیکن اس کے پاس بہت کم رازداری تھی، اور آخر کار جب وہ تخت پر بیٹھا تو اس پر عائد فرائض کو سنبھال لیا۔

کچھ کہیں گے، "ان تمام نعمتوں کے ساتھ، کنگ ایڈورڈ کو مل جانا چاہیے تھا۔
ذہنی سکون، اطمینان اور زندگی کی خوشی۔"
سچ تو یہ ہے کہ تاج کی تمام مراعات، ساری دولت، شہرت اور بادشاہ ایڈورڈ کو وراثت میں ملنے والی طاقت کے پیچھے ایک خالی پن تھا جسے صرف محبت سے پر کیا جا سکتا ہے۔

اس کی سب سے بڑی خواہش محبت تھی۔ والس سمپسن سے ملنے سے بہت پہلے، وہ
بلا شبہ اس عظیم آفاقی جذبے کو اپنے دل کی تاروں سے ٹکراتے، اپنی روح کے دروازے پر دھڑکتے، اور اظہار کے لیے پکارتے ہوئے محسوس کیا۔
اور جب وہ ایک رشتہ دار روح سے ملا، اسی مقدس استحقاق کے لئے پکارا۔
اظہار خیال سے، اس نے اسے پہچان لیا، اور بغیر کسی خوف یا معافی کے، اپنا دل کھول کر اندر داخل ہونے کو کہا۔ دنیا کے تمام اسکینڈل کرنے والے اس بین الاقوامی ڈرامے کی خوبصورتی کو ختم نہیں کر سکتے، جس کے ذریعے دو لوگوں کو پیار ملا، اور کھلی تنقید کا سامنا کرنے کی ہمت ملی، اس کے مقدس اظہار کے لیے باقی سب کچھ ترک کر دیں۔

کنگ ایڈورڈ کا دنیا کی سب سے طاقتور سلطنت کے تاج کو ترک کرنے کا فیصلہ، اپنی پسند کی عورت کے ساتھ زندگی کے باقی راستے جانے کا اعزاز حاصل کرنے کے لیے، ایک ایسا فیصلہ تھا جس کے لیے ہمت کی ضرورت تھی۔ فیصلے کی بھی ایک قیمت تھی لیکن کس کو یہ کہنے کا حق ہے کہ قیمت بہت زیادہ تھی۔ یقیناً وہ نہیں جس نے کہا کہ تم میں سے جو کوئی گناہ سے خالی ہو وہ پہلا پتھر پھینکے۔

کسی بھی برے ذہن والے شخص کے لیے تجویز کے طور پر جو غلطی تلاش کرنے کا انتخاب کرتا ہے۔
ڈیوک آف ونڈسر، کیونکہ اس کی خواہش محبت کے لیے تھی، اور والس سمپسن سے اپنی محبت کا کھلے عام اعلان کرنے، اور اس کے لیے اپنا تخت چھوڑنے کے لیے، یہ یاد رہے کہ کھلا اعلان ضروری نہیں تھا۔ وہ کر سکتا تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اپنے تخت یا اپنی پسند کی عورت کو ترک کیے بغیر، صدیوں سے یورپ میں موجود خفیہ رابطے کے رواج کی پیروی کی، اور چرچ یا لاٹی دونوں سے کوئی شکایت نہ ہوتی۔ یہ غیر معمولی آدمی سخت چیزوں سے بنا تھا۔ اس کی محبت صاف تھی۔ یہ گہرا اور مخلص تھا۔ اس نے ایک چیز کی نمائندگی کی جو، سب سے بڑھ کر وہ واقعی میں چاہتا تھا، اس لیے، اس نے جو چاہا لیا، اور مانگی ہوئی قیمت ادا کی۔

اگر پچھلی صدی سے یورپ کو انسانی دل اور سابق بادشاہ ایڈورڈ کی ایمانداری کے خصائل کے ساتھ مزید حکمرانوں سے نوازا جاتا، تو وہ بدقسمت نصف کرہ جو اب لالچ، نفرت، ہوس، سیاسی ملی بھگت اور جنگ کی دھمکیوں سے دوچار ہے، اس کے لیے ایک مختلف اور ایک بہتر کہانی ہوتی۔ ایک ایسی کہانی جس میں نفرت کی بجائے محبت کا راج ہوگا۔

اسٹورٹ آسٹن وائر کے الفاظ میں ہم اپنا کپ اٹھاتے ہیں اور اس ٹوسٹ کو پیتے ہیں۔
سابق بادشاہ ایڈورڈ اور والیس سمپسن:

"مبارک ہے وہ شخص جس نے جان لیا کہ ہمارے خاموش خیالات ہمارے پیارے خیالات ہیں۔

"مبارک ہے وہ آدمی جو، سیاہ ترین گہرائیوں سے، محبت کی چمکتی ہوئی شخصیت کو دیکھ سکتا ہے،
اور دیکھ کر، گاتا ہے؛ اور گاتا ہے، کہتا ہے: 'میں آپ کے بارے میں سوچوں سے کہیں زیادہ میٹھے ہیں۔

ان الفاظ میں ہم ان دو لوگوں کو خراج تحسین پیش کریں گے جو سب سے بڑھ کر جدید دور کے دوسرے لوگ تنقید کا شکار اور بدسلوکی کے وصول کنندگان رہے ہیں، کیونکہ انہوں نے زندگی کا سب سے بڑا خزانہ پایا، اور اس کا دعویٰ کیا۔ *مسز سمپسن نے اس تجزیہ کو پڑھا اور منظور کیا۔

دنیا کے بیشتر لوگ ڈیوک آف ونڈسر اور والس سمپسن کی تعریف کریں گے،
ان کی تلاش میں مسلسل رہنے کی وجہ سے جب تک کہ انہیں زندگی کا سب سے بڑا انعام نہ مل جائے۔ ہم سب اپنی اپنی تلاش میں ان کی مثال پر عمل کر کے فائدہ اٹھا سکتے ہیں جس کا ہم زندگی سے مطالبہ کرتے ہیں۔

کونسی صوفیانہ طاقت مستقل مزاج مردوں کو مشکلات پر قابو پانے کی صلاحیت دیتی ہے؟ کیا استقامت کا معیار کسی کے ذہن میں روحانی، دماغی یا کیمیائی سرگرمی کی کوئی شکل قائم کرتا ہے جو مافوق الفطرت قوتوں تک رسائی فراہم کرتا ہے؟ کیا لامحدود انٹیلی جنس خود کو اس شخص کی طرف پھینک دیتی ہے جو جنگ ہارنے کے بعد بھی لڑتا ہے، پوری دنیا مخالف طرف؟

یہ اور اسی طرح کے بہت سے سوالات میرے ذہن میں ابھرے ہیں۔
ہنری فورڈ جیسے مردوں کا مشاہدہ کیا، جنہوں نے شروع سے آغاز کیا، اور ایک صنعتی تعمیر کیا۔
بہت بڑے تناسب کی سلطنت، جس میں آغاز کی راہ میں بہت کم ہے لیکن

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

استقامت۔ یا، تھامس اے ایڈیسن، جو تین ماہ سے بھی کم تعلیم کے ساتھ، دنیا کا سب سے بڑا موجد بن گیا اور اس نے PERSISTENCEکو بات کرنے والی مشین، چلتی ہوئی تصویر والی مشین، اور تاپدیپت روشنی میں تبدیل کر دیا، نصف سو دیگر مفید ایجادات کے بارے میں کچھ نہیں کہنا۔

مجھے مسٹر ایڈیسن اور مسٹر فورڈ، سال دونوں کا تجزیہ کرنے کا سعادت حاصل ہوا۔ سال کے لحاظ سے، سالوں کے طویل عرصے میں، اور اس وجہ سے، ان کا قریب سے مطالعہ کرنے کا موقع ملتا ہے، اس لیے میں حقیقی علم سے بات کرتا ہوں جب میں یہ کہتا ہوں کہ مجھے استقامت کے علاوہ کوئی معیار نہیں ملا، ان میں سے کسی ایک میں، جو ان کی شاندار کامیابیوں کا بڑا ذریعہ بھی دور سے تجویز کرتا ہے۔

جیسا کہ کوئی انبیاء، فلسفیوں، "معجزہ" مردوں، اور ماضی کے مذہبی پیشواؤں کا غیر جانبدارانہ مطالعہ کرتا ہے، ایک ناگزیر نتیجے پر پہنچتا ہے کہ استقامت، کوشش کا ارتکاز، اور مقصد کا تعین، ان کی کامیابیوں کے بڑے ذرائع تھے۔

مثال کے طور پر محمد کی عجیب اور دلچسپ کہانی پر غور کریں۔ اس کی زندگی کا تجزیہ کریں، اس کا صنعت اور مالیات کے اس جدید دور میں کامیابی حاصل کرنے والے مردوں سے موازنہ کریں، اور مشاہدہ کریں کہ ان میں کس طرح ایک نمایاں خصوصیت مشترک ہے، مستقل مزاجی!

اگر آپ اس عجیب و غریب طاقت کا مطالعہ کرنے میں گہری دلچسپی رکھتے ہیں جو استقامت کو طاقت دیتی ہے تو محمد کی سوانح عمری پڑھیں، خاص طور پر اساد ہے کی سوانح۔ اس کتاب کا مختصر جائزہ، تھامس سوگرو کی، ہیرالڈ ٹریبیون میں، ان لوگوں کے لیے اسٹور میں موجود نایاب دعوت کا ایک پیش نظارہ فراہم کرے گا جو تہذیب کے لیے جانی جانے والی استقامت کی طاقت کی سب سے حیران کن مثالوں میں سے ایک کی پوری کہانی کو پڑھنے کے لیے وقت نکالتے ہیں۔

آخری عظیم نبی

Thomas Sugrueکی طرف سے جائزہ لیا

"محمد ایک نبی تھے، لیکن اس نے کبھی کوئی معجزہ نہیں کیا، وہ صوفی نہیں تھا، اس کی کوئی باقاعدہ تعلیم نہیں تھی، اس نے چالیس سال کی عمر تک اپنا مشن شروع نہیں کیا تھا، جب اس نے اعلان کیا کہ وہ خدا کے رسول ہیں، سچے مذہب کا پیغام لا رہے ہیں، تو اس کا مذاق اڑایا گیا اور اسے پاگل کا نام دیا گیا، بچوں نے اسے ٹرخا دیا اور عورتوں نے اس کے آبائی شہر سے گندگی پھینک دی، اس کے آبائی شہر پر پابندی لگا دی گئی۔" ان کا دنیاوی سامان چھین لیا اور اس کے بعد جب وہ دس سال تبلیغ کر چکے تھے تو اس کے پاس جلاوطنی، غربت اور تضحیک کے سوا کچھ نہیں تھا، اس سے پہلے کہ وہ تمام عرب کا آمر، مکہ کا حاکم اور ایک نئی دنیا کا سربراہ تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

مذہب جس نے اس تحریک کو ختم کرنے سے پہلے ڈینیوب اور پیرینیز کو جھاڑو دینا تھا۔ وہ محرک تین گنا تھا: الفاظ کی طاقت، دعا کی افادیت اور خدا کے ساتھ انسان کا رشتہ۔

"ان کے کیریئر کا کوئی مطلب نہیں تھا۔ محمد مکہ کے ایک سرکردہ خاندان کے غریب افراد کے ہاں پیدا ہوا تھا۔ کیونکہ مکہ، دنیا کا سنگم، جادوئی پتھر کا گھر جسے کعبہ کہا جاتا تھا، تجارت کا عظیم شہر اور تجارتی راستوں کا مرکز، غیر صحت مند تھا، اس کے بچوں کو بدویوں نے صحرا میں پرورش کے لیے بھیجا تھا۔ اس نے بھیڑیں چرائی اور جلد ہی ایک امیر بیوہ کو اپنے قافلے کے سربراہ کے طور پر رکھا، اس نے مختلف عقائد رکھنے والے بہت سے لوگوں سے بات کی اور جب وہ اٹھائیس سال کا تھا تو اس بیوہ نے اس سے شادی کی اور اس پر اعتراض کیا۔ جب کہ اس نے باپ کی نعمت سے نوازا تو محمد نے اگلے بارہ سال تک ایک امیر اور عزت دار اور ہوشیار تاجر کے طور پر زندگی گزاری، پھر وہ صحرا میں گھومنے لگا، اور ایک دن وہ قرآن کی پہلی آیت لے کر واپس آیا اور خدیجہ کو بتایا کہ فرشتہ جبرائیل اس پر ظاہر ہوا ہے اور کہا کہ وہ خدا کا رسول ہے۔

"قرآن، خدا کا نازل کردہ کلام، معجزہ کے قریب ترین چیز تھی۔ محمد کی زندگی میں وہ شاعر نہیں تھا۔ اس کے پاس الفاظ کا کوئی تحفہ نہیں تھا۔ اس کے باوجود قرآن کی آیات، جس طرح اس نے انہیں حاصل کیا اور انہیں مومنوں کو سنایا، وہ ان آیات سے بہتر تھیں جو قبائل کے پیشہ ور شاعر پیش کر سکتے تھے۔

عربوں کے لیے یہ ایک معجزہ تھا۔ ان کے لیے لفظوں کا تحفہ سب سے بڑا تحفہ تھا، شاعر ہمہ گیر تھا۔ اس کے علاوہ قرآن نے کہا کہ تمام انسان خدا کے سامنے برابر ہیں، کہ دنیا کو ایک جمہوری ریاست ہونا چاہیے- اسلام۔ یہ سیاسی بدعت تھی، نیز محمد کی خانہ کعبہ کے صحن میں موجود تمام 360 بتوں کو تباہ کرنے کی خواہش تھی، جس کی وجہ سے اس کی ملک بدری ہوئی۔ بت صحرائی قبائل کو مکہ لے آئے اور اس کا مطلب تجارت تھا۔ چنانچہ مکہ کے تاجروں، سرمایہ داروں نے، جن میں سے وہ ایک تھا، محمد صلی اللہ علیہ وسلم پر چڑھایا۔ پھر اس نے صحرا کی طرف پسپائی اختیار کی اور دنیا پر خودمختاری کا مطالبہ کیا۔

"اسلام کا عروج شروع ہوا، صحرا سے ایک شعلہ نکلا جو نہیں ہوگا۔ بجھا دیا جائے -ایک جمہوری فوج ایک یونٹ کے طور پر لڑ رہی ہے اور بغیر کسی مارے مرنے کے لیے تیار ہے۔ محمد نے یہودیوں اور عیسائیوں کو اپنے ساتھ آنے کی دعوت دی تھی۔ کیونکہ وہ کوئی نیا مذہب نہیں بنا رہا تھا۔ وہ ایک خدا پر یقین رکھنے والے تمام لوگوں کو ایک ہی عقیدے میں شامل ہونے کی دعوت دے رہا تھا۔ اگر یہود و نصاریٰ آپ کی دعوت کو قبول کر لیتے تو اسلام دنیا کو فتح کر لیتا۔ انھوں نے نہیں کیا۔ وہ بھی نہیں کریں گے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

انسانی جنگ کی محمد کی اختراع کو قبول کریں۔ جب نبی کی فوجیں یروشلم میں داخل ہوئیں تو ایک بھی شخص اس کے ایمان کی وجہ سے نہیں مارا گیا۔

جب صلیبی شہر میں داخل ہوئے تو صدیوں بعد کسی مسلمان مرد، عورت یا بچے کو نہیں بخشا گیا۔ لیکن عیسائیوں نے مسلمانوں کے ایک نظریے کو قبول کر لیا، یعنی تعلیم کی جگہ، یونیورسٹی۔"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

باب 10

ماسٹر مائنڈ کی طاقت

ڈرائیونگ فورس

دولت کی طرف نواں قدم

پیسہ جمع کرنے میں کامیابی کے لیے طاقت ضروری ہے۔
منصوبے غیر فعال اور بیکار ہیں، ان کو کارروائی میں ترجمہ کرنے کے لیے کافی طاقت کے بغیر۔ یہ باب اس طریقہ کی وضاحت کرے گا جس کے ذریعے ایک فرد طاقت حاصل کر سکتا ہے اور اس کا اطلاق کر سکتا ہے۔

طاقت کو "منظم اور ذہانت سے ہدایت یافتہ علم" کے طور پر بیان کیا جا سکتا ہے۔ طاقت، جیسا کہ یہاں اصطلاح استعمال کی گئی ہے، منظم کوشش سے مراد ہے، جو کسی فرد کو خواہش کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے قابل بنانے کے لیے کافی ہے۔ منظم کوشش دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی کوششوں کے ہم آہنگی کے ذریعے پیدا ہوتی ہے، جو ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ایک یقینی انجام کی طرف کام کرتے ہیں۔

پیسے جمع کرنے کے لیے طاقت کی ضرورت ہے!
رقم جمع ہونے کے بعد اسے برقرار رکھنے کے لیے طاقت ضروری ہے!

آئیے معلوم کریں کہ طاقت کیسے حاصل کی جا سکتی ہے۔ اگر طاقت "منظم علم" ہے تو آئیے علم کے ذرائع کا جائزہ لیں:

aلامحدود ذہانت۔ تخلیقی تخیل کی مدد سے ایک اور باب میں بیان کردہ طریقہ کار کے ذریعے علم کے اس ذریعہ سے رابطہ کیا جا سکتا ہے۔ ب جمع شدہ تجربہ۔ جمع شدہ

انسان کا تجربہ، (یا اس کا وہ حصہ جو منظم اور ریکارڈ کیا گیا ہے) کسی بھی اچھی طرح سے لیس پبلک لائبریری میں پایا جا سکتا ہے۔
اس جمع شدہ تجربے کا ایک اہم حصہ سرکاری اسکولوں اور کالجوں میں پڑھایا جاتا ہے، جہاں اسے درجہ بندی اور منظم کیا گیا ہے۔ cتجربہ اور تحقیق۔ سائنس کے میدان میں،

اور عملی طور پر زندگی کے ہر دوسرے شعبے میں، مرد روزانہ نئے حقائق کو اکٹھا کر رہے ہیں، درجہ بندی کر رہے ہیں اور ترتیب دے رہے ہیں۔ یہ اس کا ذریعہ ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

جب "جمع شدہ تجربے" کے ذریعے علم میسر نہ ہو تو اسے تبدیل کرنا چاہیے۔ یہاں بھی، تخلیقی تخیل کو اکثر استعمال کیا جانا چاہیے۔

علم مندرجہ بالا ذرائع میں سے کسی سے بھی حاصل کیا جا سکتا ہے۔ اسے قطعی منصوبوں میں منظم کرکے اور ان منصوبوں کو کارروائی کے لحاظ سے ظاہر کرکے اسے طاقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

علم کے تین بڑے ذرائع کی جانچ پڑتال سے آسانی سے پتہ چل جائے گا کہ اگر کسی فرد کو صرف اپنی کوششوں پر، علم کو جمع کرنے اور ایکشن کے لحاظ سے قطعی منصوبہ بندی کے ذریعے اس کا اظہار کرنے میں دشواری کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اگر اس کے منصوبے جامع ہیں، اور اگر وہ بڑے تناسب پر غور کرتے ہیں، تو اسے، عام طور پر، دوسروں کو اس کے ساتھ تعاون کرنے پر آمادہ کرنا چاہیے، اس سے پہلے کہ وہ ان میں طاقت کا ضروری عنصر داخل کر سکے۔

"ماسٹر مائنڈ" کے ذریعے طاقت حاصل کرنا

"ماسٹر مائنڈ" کی تعریف اس طرح کی جا سکتی ہے: "علم اور کوشش کا ہم آہنگی، ہم آہنگی کے جذبے میں، دو یا دو سے زیادہ لوگوں کے درمیان، کسی خاص مقصد کے حصول کے لیے۔"

"ماسٹر مائنڈ" سے فائدہ اٹھائے بغیر کوئی بھی فرد بڑی طاقت نہیں رکھتا۔ ایک پچھلے باب میں، DESIREکو اس کے مانیٹری مساوی میں ترجمہ کرنے کے مقصد کے لیے PLANSکی تخلیق کے لیے ہدایات دی گئی تھیں۔ اگر آپ ان ہدایات پر استقامت اور ذہانت کے ساتھ عمل کرتے ہیں، اور اپنے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے انتخاب میں امتیازی سلوک کا استعمال کرتے ہیں، تو آپ کا مقصد آدھے راستے پر پہنچ چکا ہو گا، اس سے پہلے کہ آپ اسے پہچاننا شروع کر دیں۔

اس لیے آپ اپنے لیے دستیاب طاقت کی "غیر محسوس" صلاحیتوں کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں، مناسب طریقے سے منتخب کیے گئے "ماسٹر مائنڈ" گروپ کے ذریعے، ہم یہاں ماسٹر مائنڈ کے اصول کی دو خصوصیات کی وضاحت کریں گے، جن میں سے ایک معاشی نوعیت کی ہے، اور دوسری نفسیاتی۔ اقتصادی خصوصیت واضح ہے۔

معاشی فوائد کسی بھی شخص کے ذریعہ پیدا ہوسکتے ہیں جو اپنے آپ کو مردوں کے ایک گروپ کے مشورے، مشورے اور ذاتی تعاون سے گھیرے ہوئے ہے جو اسے مکمل ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ پورے دل سے امداد دینے کو تیار ہے۔ تعاون پر مبنی اتحاد کی یہ شکل تقریباً ہر بڑی خوش قسمتی کی بنیاد رہی ہے۔ اس عظیم سچائی کے بارے میں آپ کی سمجھ یقیناً آپ کی مالی حیثیت کا تعین کر سکتی ہے۔

ماسٹر مائنڈ اصول کا نفسیاتی مرحلہ بہت زیادہ تجریدی ہے،
سمجھنا بہت زیادہ مشکل ہے، کیونکہ اس میں ان روحانی قوتوں کا حوالہ ہے جن سے نسل انسانی، بحیثیت مجموعی، اچھی طرح واقف نہیں ہے۔ آپ کر سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس بیان سے ایک اہم تجویز پکڑو: "کوئی دو ذہن کبھی نہیں آتے ہیں۔
ایک ساتھ مل کر، اس طرح، ایک تیسری، غیر مرئی، غیر محسوس قوت پیدا کرنا جو ہو سکتا ہے۔
تیسرے ذہن سے تشبیہ دی جائے۔"

اس حقیقت کو ذہن میں رکھیں کہ میں صرف دو معلوم عناصر ہیں۔
پوری کائنات، توانائی اور مادہ۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ معاملہ ہو سکتا ہے۔
مالیکیولز، ایٹموں اور الیکٹران کی اکائیوں میں تقسیم۔ کی اکائیاں ہیں۔
معاملہ جو الگ تھلگ، الگ، اور تجزیہ کیا جا سکتا ہے.
اسی طرح توانائی کی اکائیاں بھی ہیں۔
انسانی ذہن توانائی کی ایک شکل ہے، اس کا ایک حصہ فطرت میں روحانی ہے۔
جب دو لوگوں کے دماغ ہم آہنگی کے جذبے میں مربوط ہوتے ہیں،
ہر دماغ کی توانائی کی روحانی اکائیاں ایک وابستگی تشکیل دیتی ہیں، جس کی تشکیل ہوتی ہے۔
ماسٹر مائنڈ کا "نفسیاتی" مرحلہ۔
ماسٹر مائنڈ کا اصول، یا اس کی معاشی خصوصیت سب سے پہلے تھی۔
پچیس سال پہلے اینڈریو کارنیگی نے میری توجہ دلائی۔
اس اصول کی دریافت میری زندگی کے کام کے انتخاب کے لیے ذمہ دار تھی۔
مسٹر کارنیگی کا ماسٹر مائنڈ گروپ تقریباً ایک عملے پر مشتمل تھا۔
پچاس آدمی، جن کے ساتھ اس نے اپنے آپ کو گھیر لیا، کے قطعی مقصد کے لیے
مینوفیکچرنگ اور مارکیٹنگ سٹیل. اس نے اپنی ساری خوش قسمتی کا ذمہ دار کو قرار دیا۔
طاقت اس نے اس "ماسٹر مائنڈ" کے ذریعے جمع کی۔
کسی بھی آدمی کے ریکارڈ کا تجزیہ کریں جس نے بہت بڑی دولت جمع کی ہے، اور
ان میں سے بہت سے جنہوں نے معمولی خوش قسمتی جمع کی ہے، اور آپ کو وہ مل جائے گا۔
انہوں نے یا تو شعوری طور پر یا غیر شعوری طور پر "ماسٹر مائنڈ" کو کام میں لایا ہے۔
اصول
عظیم طاقت کسی اور کے ذریعے جمع نہیں ہو سکتی
اصول!

انرجی قدرت کا تعمیراتی بلاکس کا آفاقی مجموعہ ہے، جس میں سے وہ
کائنات کی ہر مادی چیز کی تعمیر کرتا ہے، بشمول انسان، اور ہر شکل
جانوروں اور سبزیوں کی زندگی. ایک ایسے عمل کے ذریعے جو مکمل طور پر صرف فطرت
سمجھتی ہے، وہ توانائی کا مادے میں ترجمہ کرتی ہے۔
فطرت کے تعمیراتی بلاکس انسان کے لئے دستیاب ہیں، اس میں شامل توانائی میں
سوچنا! انسان کے دماغ کا موازنہ الیکٹرک بیٹری سے کیا جا سکتا ہے۔ یہ جذب کرتا ہے۔
ایتھر سے توانائی، جو مادے کے ہر ایٹم کو گھیرتی ہے، اور پورے کو بھر دیتی ہے۔
کائنات

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ الیکٹرک بیٹریوں کا ایک گروپ زیادہ فراہم کرے گا۔
ایک بیٹری سے زیادہ توانائی۔ یہ بھی ایک معروف حقیقت ہے کہ ایک فرد
بیٹری خلیات کی تعداد اور صلاحیت کے تناسب سے توانائی فراہم کرے گی۔
اس پر مشتمل ہے.

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

دماغ بھی اسی طرح کام کرتا ہے۔ یہ اس حقیقت کے لئے اکاؤنٹس ہے کہ

کچھ دماغ دوسروں کے مقابلے زیادہ کارآمد ہوتے ہیں، اور اس اہم بیان کی طرف لے جاتے ہیں —دماغ کا ایک گروپ ہم آہنگی کے جذبے سے مربوط (یا جڑا ہوا)، ایک دماغ سے زیادہ سوچنے کی توانائی فراہم کرے گا، بالکل اسی طرح جیسے برقی بیٹریوں کا ایک گروپ ایک بیٹری سے زیادہ توانائی فراہم کرے گا۔

اس استعارے کے ذریعے یہ فوری طور پر واضح ہو جاتا ہے کہ ماسٹر مائنڈ کا اصول طاقت کا راز رکھتا ہے جو مردوں کے ہاتھ میں ہے جو اپنے آپ کو دوسرے دماغوں کے ساتھ گھیر لیتے ہیں۔

اس کے بعد، اب، ایک اور بیان ہے جو ماسٹر مائنڈ کے اصول کے نفسیاتی مرحلے کو سمجھنے کے بہت قریب لے جائے گا: جب انفرادی دماغوں کا ایک گروپ ہم آہنگی کے ساتھ کام کرتا ہے، اس اتحاد کے ذریعے پیدا ہونے والی بڑھتی ہوئی توانائی، گروپ کے ہر فرد کے دماغ کے لیے دستیاب ہو جاتی ہے۔

یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ ہنری فورڈ نے اپنے کاروباری کیریئر کا آغاز غربت، ناخواندگی اور جہالت کی وجہ سے کیا تھا۔ یہ ایک اتنی ہی معروف حقیقت ہے کہ دس سال کے ناقابل فہم مختصر عرصے میں، مسٹر فورڈ نے ان تین معذوریوں میں مہارت حاصل کی، اور یہ کہ پچیس سال کے اندر اس نے خود کو امریکہ کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بنا لیا۔ اس حقیقت کے ساتھ جڑیں، اضافی معلومات جو مسٹر فورڈ کی تیز ترین پیشرفت نمایاں ہوگئی، جب سے وہ تھامس اے ایڈیسن کے ذاتی دوست بن گئے، اور آپ یہ سمجھنا شروع کر دیں گے کہ ایک ذہن کا دوسرے ذہن پر کیا اثر ڈال سکتا ہے۔ ایک قدم آگے بڑھیں، اور اس حقیقت پر غور کریں کہ مسٹر فورڈ کی سب سے نمایاں کامیابیاں اس وقت سے شروع ہوئیں جب اس نے باروی فائر اسٹون، جان بروز، اور لوتھر بربینک (ہر ایک عظیم دماغی صلاحیت کا آدمی) کے جاننے والے بنائے، اور آپ کے پاس مزید شواہد ہوں گے کہ طاقت دماغ کے دوستانہ اتحاد کے ذریعے پیدا کی جا سکتی ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ ہنری فورڈ کاروباری اور صنعتی دنیا کے بہترین باخبر افراد میں سے ایک ہیں۔ اس کی دولت کا سوال کسی بحث کا محتاج نہیں۔ مسٹر فورڈ کے قریبی ذاتی دوستوں کا تجزیہ کریں، جن میں سے کچھ کا ذکر پہلے ہی کیا جا چکا ہے، اور آپ مندرجہ ذیل بیان کو سمجھنے کے لیے تیار ہو جائیں گے:- "مرد ان لوگوں کی فطرت اور عادات اور سوچ کی طاقت کو قبول کرتے ہیں جن کے ساتھ وہ ہمدردی اور ہم آہنگی کے جذبے سے منسلک ہوتے ہیں۔"

ہنری فورڈ نے غربت، ناخواندگی اور جہالت کو اپنے ساتھ ملا کر
عظیم دماغوں کے ساتھ، جن کی سوچ کی کمپن اس نے اپنے دماغ میں جذب کر لی۔
ایڈیسن، بربینک، برروز، اور فائر اسٹون کے ساتھ اپنی وابستگی کے ذریعے، مسٹر۔
فورڈ نے اپنی دماغی طاقت میں اضافہ کیا، ان چار آدمیوں کی ذہانت، تجربہ، علم اور روحانی قوتوں کا مجموعہ اور مادہ۔ اس کے علاوہ، وہ

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اس کتاب میں بیان کردہ طریقہ کار کے طریقوں کے ذریعے ماسٹر مائنڈ کے اصول کو مختص کیا گیا اور استعمال کیا گیا۔

یہ اصول آپ کے لیے دستیاب ہے!

ہم پہلے ہی مہاتما گاندھی کا ذکر کر چکے ہیں۔ شاید اکثریت جن لوگوں نے گاندھی کے بارے میں سنا ہے، وہ اسے محض ایک سنکی آدمی کے طور پر دیکھتے ہیں، جو بغیر رسمی ملبوسات کے گھومتا ہے، اور برطانوی حکومت کے لیے پریشانی کا باعث بنتا ہے۔ حقیقت میں، گاندھی سنکی نہیں ہیں، لیکن وہ اب زندہ رہنے والا سب سے طاقتور آدمی ہے۔ (اندازہ اس کے پیروکاروں کی تعداد اور ان کے قائد پر ان کے ایمان سے۔) مزید یہ کہ وہ شاید اب تک کا سب سے طاقتور آدمی ہے۔ اس کی طاقت غیر فعال ہے، لیکن یہ حقیقی ہے۔

آئیے اس طریقہ کا مطالعہ کریں جس سے اس نے اپنی شاندار طاقت حاصل کی۔ یہ چند الفاظ میں وضاحت کی جا سکتی ہے. وہ طاقت کے ذریعے 200ملین سے زیادہ لوگوں کو دماغ اور جسم کے ساتھ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ، ایک خاص مقصد کے لیے آمادہ کر کے آیا۔

مختصراً، گاندھی نے ایک معجزہ انجام دیا ہے، کیونکہ یہ ایک معجزہ ہے جب 200ملین لوگوں کو لامحدود وقت کے لیے ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ کو شک ہے کہ یہ ایک معجزہ ہے، تو کسی بھی دو لوگوں کو کسی بھی وقت تک ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ تعاون کرنے کی ترغیب دینے کی کوشش کریں ۔

ہر وہ آدمی جو کاروبار کا انتظام کرتا ہے جانتا ہے کہ یہ کتنا مشکل معاملہ ہے۔ ملازمین کو اس جذبے کے ساتھ مل کر کام کرنے کی ترغیب دیں جو دور دراز سے ہارمونی سے ملتی جلتی ہو۔

ان اہم ذرائع کی فہرست جن سے پاور حاصل کی جا سکتی ہے، جیسا کہ آپ لامحدود انٹیلی جنس کی سربراہی میں دیکھا ہے۔ جب دو یا دو سے زیادہ لوگ ہم آہنگی کے جذبے کے ساتھ ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں، اور ایک خاص مقصد کی طرف کام کرتے ہیں، تو وہ اس اتحاد کے ذریعے، لامحدود ذہانت کے عظیم عالمگیر ذخیرہ سے براہ راست طاقت کو جذب کرنے کے لیے خود کو پوزیشن میں رکھتے ہیں۔ یہ طاقت کے تمام ذرائع میں سب سے بڑا ہے۔ یہ وہ ذریعہ ہے جس کی طرف ذہانت کا رخ ہوتا ہے۔ یہ وہ ذریعہ ہے جس کی طرف ہر عظیم رہنما رجوع کرتا ہے، (چاہے وہ حقیقت سے واقف ہو یا نہ ہو)۔

دوسرے دو بڑے ذرائع جن سے علم حاصل کیا جا سکتا ہے جو کہ طاقت جمع کرنے کے لیے ضروری ہے، انسان کے پانچ حواس سے زیادہ قابل اعتبار نہیں۔ حواس ہمیشہ قابل اعتماد نہیں ہوتے۔ لامحدود ذہانت غلطی نہیں کرتی۔

بعد کے ابواب میں، وہ طریقے جن کے ذریعے لامحدود ذہانت سے سب سے زیادہ آسانی سے رابطہ کیا جا سکتا ہے، مناسب طریقے سے بیان کیا جائے گا۔

یہ مذہب پر کوئی کورس نہیں ہے۔ اس کتاب میں بیان کردہ کسی بھی بنیادی اصول کی تشریح اس طرح نہیں کی جانی چاہیے کہ اس کا مقصد براہ راست مداخلت کرنا ہے، یا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

بالواسطہ، کسی بھی آدمی کی مذہبی عادات کے ساتھ۔ اس کتاب کو، خصوصی طور پر، قارئین کو یہ ہدایت دینے تک محدود کیا گیا ہے کہ کس طرح پیسے کی خواہش کے قطعی مقصد کو اس کے مالیاتی مساوی میں تبدیل کیا جائے۔
پڑھیں، سوچیں، اور پڑھتے ہی غور کریں۔ جلد ہی، پورا موضوع کھل جائے گا، اور آپ اسے تناظر میں دیکھیں گے۔ اب آپ انفرادی ابواب کی تفصیل دیکھ رہے ہیں۔

پیسہ "پرانے وقت" کی لڑکی کی طرح شرمیلا اور پرجوش ہے۔ اسے اپنی پسند کی لڑکی کے تعاقب میں ایک پرعزم عاشق کی طرف سے استعمال کیے جانے والے طریقوں سے متضاد نہیں ہونا چاہیے اور جیتنا چاہیے۔ اور، اتفاقی طور پر، پیسے کی "واونگ" میں استعمال ہونے والی طاقت اس سے بہت مختلف نہیں ہے جو لڑکی کو منانے میں استعمال ہوتی ہے۔ وہ طاقت، جب پیسے کے حصول میں کامیابی سے استعمال ہوتی ہے تو اسے ایمان کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے DESIRE کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے PERSISTENCE کے ساتھ ملایا جانا چاہیے۔ اسے ایک پلان کے ذریعے لاگو کیا جانا چاہیے، اور اس پلان کو ایکشن میں سیٹ کیا جانا چاہیے۔

جب پیسہ ایسی مقدار میں آتا ہے جسے "بڑا پیسہ" کہا جاتا ہے تو یہ اس کے پاس بہتا ہے جو اسے جمع کرتا ہے، جتنی آسانی سے پانی پہاڑی سے بہتا ہے۔ طاقت کا ایک بڑا غیب دھارا موجود ہے، جس کا موازنہ دریا سے کیا جا سکتا ہے۔ سوائے اس کے کہ ایک رخ ایک سمت میں بہتا ہے، جو اس دھارے کے اس کنارے میں داخل ہوتا ہے، ان سب کو دولت کی طرف اور اوپر لے جاتا ہے- اور دوسرا رخ مخالف سمت میں بہتا ہے، اور ان تمام بدقسمت لوگوں کو جو اس میں داخل ہونے کے لیے کافی ہیں (اور اس سے خود کو نکالنے کے قابل نہیں)، نیچے کی طرف بدحالی اور غربت کی طرف لے جاتا ہے۔

ہر وہ آدمی جس نے بہت بڑی دولت جمع کی ہے، اس نے زندگی کے اس دھارے کے وجود کو تسلیم کر لیا ہے۔ یہ کسی کے سوچنے کے عمل پر مشتمل ہوتا ہے۔ سوچ کے مثبت جذبات اس دھارے کا رخ بناتے ہیں جو کسی کو قسمت کی طرف لے جاتا ہے۔ منفی جذبات وہ پہلو بناتے ہیں جو کسی کو غربت کی طرف لے جاتا ہے۔

یہ اس شخص کے لئے حیرت انگیز اہمیت کا خیال رکھتا ہے جو ہے۔
خوش قسمتی جمع کرنے کے مقصد کے ساتھ اس کتاب کی پیروی کرنا۔
اگر آپ پاور کے اس دھارے کے کنارے ہیں جو غربت کی طرف لے جاتا ہے، تو یہ ایک شگفتگی کا کام کر سکتا ہے، جس کے ذریعے آپ اپنے آپ کو ندی کے دوسری طرف لے جا سکتے ہیں۔ یہ صرف درخواست اور استعمال کے ذریعے آپ کی خدمت کر سکتا ہے۔ محض پڑھنا، اور اس پر فیصلہ کرنا، کسی نہ کسی طریقے سے، آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔

کچھ لوگ ندی کے مثبت اور منفی پہلوؤں کے درمیان ردوبدل کے تجربے سے گزرتے ہیں، بعض اوقات مثبت طرف ہوتے ہیں اور بعض اوقات منفی طرف ہوتے ہیں۔ '29 کے وال اسٹریٹ حادثے نے لاکھوں لوگوں کو مثبت سے منفی پہلو کی طرف بہا دیا۔ یہ لاکھوں جدوجہد کر رہے ہیں، جن میں سے کچھ مایوسی اور خوف میں ہیں، دھارے کے مثبت پہلو پر واپس جانے کے لیے۔ یہ کتاب خاص طور پر ان لاکھوں لوگوں کے لیے لکھی گئی تھی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

غربت اور امیری اکثر جگہ بدلتی رہتی ہے۔ کریش نے دنیا کو یہ سچ سکھایا، حالانکہ دنیا اس سبق کو زیادہ دیر یاد نہیں رکھے گی۔ غربت، اور عام طور پر، رضاکارانہ طور پر دولت کی جگہ لے سکتی ہے۔ جب امیری غربت کی جگہ لے لیتی ہے تو تبدیلی عام طور پر اچھی طرح سے سوچے سمجھے اور احتیاط سے انجام پانے والے منصوبوں کے ذریعے لائی جاتی ہے۔ غربت کو کسی منصوبے کی ضرورت نہیں ہے۔ اسے اس کی مدد کرنے کے لیے کسی کی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ یہ بے باک اور بے رحم ہے۔ دولت مند شرمیلی اور ڈرپوک ہیں۔ انہیں "متوجہ" کرنا ہوگا۔

کوئی بھی دولت کی خواہش کر سکتا ہے، اور زیادہ تر لوگ کرتے ہیں، لیکن صرف چند ہی لوگ جانتے ہیں کہ ایک یقینی منصوبہ، اور دولت کی جلتی خواہش، دولت جمع کرنے کا واحد قابلِ اعتبار ذریعہ ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 11

جنس کی منتقلی کا راز

دولت کی طرف دسواں قدم

لفظ "ٹرانسمیوٹ" کے معنی ہیں، سادہ زبان میں، "ایک عنصر، یا توانائی کی شکل کو دوسرے عنصر میں تبدیل کرنا، یا منتقل کرنا۔"
سیکس کا جذبہ دماغ کی حالت میں لاتا ہے۔
اس موضوع سے ناواقفیت کی وجہ سے، دماغ کی یہ حالت عموماً جسمانی کے ساتھ جڑی ہوتی ہے، اور نامناسب اثرات کی وجہ سے، جن کا زیادہ تر لوگ نشانہ بنتے رہے ہیں، جنس کا علم حاصل کرنے میں، بنیادی طور پر جسمانی چیزوں نے دماغ کو انتہائی متعصب کیا ہے۔

جنسی کے جذبات میں تین تعمیری صلاحیتوں کا امکان ہے، وہ یہ ہیں:-

1. بنی نوع انسان کا دوام۔
2. صحت کی دیکھ بھال، (ایک علاج کی ایجنسی کے طور پر، اس کا کوئی برابر نہیں ہے)۔
3. ٹرانسمیوٹیشن کے ذریعے اعتدال پسندی کی جینیئس میں تبدیلی۔

جنس کی تبدیلی آسان اور آسانی سے بیان کی گئی ہے۔ اس کا مطلب ہے سوئچنگ
دماغ کے جسمانی اظہار کے خیالات سے لے کر کسی اور نوعیت کے خیالات تک۔

جنسی خواہش انسانی خواہشات میں سب سے زیادہ طاقتور ہے۔ جب اس خواہش سے متاثر ہوتے ہیں، تو مردوں میں تخیل، ہمت، قوت ارادی، استقامت اور تخلیقی صلاحیت کی شدت پیدا ہوتی ہے جو ان کے لیے دوسرے اوقات میں نامعلوم ہے۔ جنسی تعلق کی خواہش اتنی مضبوط اور متاثر کن ہے کہ مرد اس میں ملوث ہونے کے لیے جان اور شہرت کو خطرے میں ڈالتے ہیں۔ جب استعمال کیا جاتا ہے، اور دوسری خطوط پر ری ڈائریکٹ کیا جاتا ہے، تو یہ محرک قوت تخیل، ہمت وغیرہ کی اپنی تمام صفات کو برقرار رکھتی ہے، جنہیں ادب، فن، یا کسی دوسرے پیشے یا بلاوے میں طاقتور تخلیقی قوتوں کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے، بشمول یقیناً دولت کا ذخیرہ۔

جنسی توانائی کی منتقلی قوتِ ارادی کے استعمال کا مطالبہ کرتی ہے، یقینی طور پر، لیکن اس کا اجر محنت کے قابل ہے۔ جنسی اظہار کی خواہش پیدائشی اور فطری ہے۔ خواہش کو غرق یا ختم نہیں کیا جا سکتا، اور نہیں ہونا چاہیے۔ لیکن اسے اظہار کی شکلوں کے ذریعہ ایک آؤٹ لیٹ دیا جانا چاہئے جو جسم کو تقویت بخشتا ہے ،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

دماغ، اور انسان کی روح. اگر آؤٹ لیٹ کی یہ شکل نہیں دی گئی تو، ٹرانسمیشن کے ذریعے،
یہ خالصتاً فزیکل چینلز کے ذریعے آؤٹ لیٹس تلاش کرے گا۔
ایک دریا بند کیا جا سکتا ہے، اور اس کے پانی کو ایک وقت کے لئے کنٹرول کیا جا سکتا ہے، لیکن
آخر میں، یہ ایک دکان پر مجبور کرے گا. جنس کے جذبات کا بھی یہی حال ہے۔ ہو سکتا ہے۔
ایک وقت کے لیے ڈوب اور قابو میں رکھا جائے، لیکن اس کی فطرت ہی اسے ہمیشہ رہنے کا سبب بنتی ہے۔
اظہار کے ذرائع کی تلاش اگر اسے کسی تخلیقی کوشش میں تبدیل نہیں کیا جاتا ہے۔
کم قابل آؤٹ لیٹ ملے گا۔
واقعی خوش قسمت ہے وہ شخص جس نے دریافت کیا کہ سیکس کیسے کیا جاتا ہے۔
تخلیقی کوشش کی کسی شکل کے ذریعے جذبات کو ایک آؤٹ لیٹ بناتا ہے، کیونکہ اس کے پاس ہے، اس کے ذریعے
دریافت، خود کو ایک باصلاحیت کے درجہ پر اٹھایا.
سائنسی تحقیق نے ان اہم حقائق کا انکشاف کیا ہے:

1.سب سے بڑی کامیابی والے مرد انتہائی ترقی یافتہ جنس والے مرد ہیں۔
فطرت وہ مرد جنہوں نے جنسی تبدیلی کا فن سیکھا ہے۔

2.وہ مرد جنہوں نے بڑی خوش قسمتی جمع کی اور حاصل کیا۔
ادب، فن، صنعت، فن تعمیر اور فن تعمیر میں شاندار پہچان
پیشہ، ایک عورت کے اثر و رسوخ سے حوصلہ افزائی کی گئی تھی.

جس تحقیق سے یہ حیران کن دریافتیں ہوئیں، وہ چلا گیا۔
دو ہزار سے زیادہ کے لیے سوانح اور تاریخ کے صفحات کے ذریعے واپس
سال مردوں کی زندگیوں کے حوالے سے جہاں بھی ثبوت دستیاب تھے۔
اور عظیم کارنامے والی خواتین، اس نے سب سے زیادہ یقین سے اشارہ کیا کہ وہ
انتہائی ترقی یافتہ جنسی فطرت کے مالک۔
جنس کا جذبہ ایک "ناقابل مزاحمت قوت" ہے، جس کے خلاف کوئی نہیں ہو سکتا
ایک "غیر منقولہ جسم" جیسی مخالفت۔ جب اس جذبات سے کارفرما ہوتے ہیں، مرد
عمل کے لئے ایک سپر پاور کے ساتھ تحفہ بنیں. اس حقیقت کو سمجھیں، اور آپ کریں گے۔
اس بیان کی اہمیت کو پکڑیں کہ جنسی تبدیلی سے ایک کو اٹھا لیا جائے گا۔
ایک باصلاحیت کی حیثیت.
جنس کے جذبات میں تخلیقی صلاحیت کا راز پوشیدہ ہے۔
جنسی غدود کو تباہ کریں، چاہے انسان میں ہو یا حیوان میں، اور آپ نے نکال دیا ہے۔
کارروائی کا بڑا ذریعہ. اس کے ثبوت کے لیے دیکھیں کہ کسی بھی جانور کے ساتھ کیا ہوتا ہے۔
اسے کاسٹ کرنے کے بعد. بیل ہونے کے بعد گائے کی طرح شائستہ ہو جاتا ہے۔
جنسی طور پر تبدیل. جنس کی تبدیلی مرد سے نکلتی ہے، چاہے انسان ہو یا حیوان، سب
وہ لڑائی جو اس میں تھی۔ خواتین کی جنس کی تبدیلی کا بھی یہی اثر ہوتا ہے۔

دس دماغی محرکات

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

انسانی دماغ محرکات کا جواب دیتا ہے، جس کے ذریعے اسے "بند کیا جا سکتا ہے"
کمپن کی اونچی شرح تک، جسے جوش، تخلیقی تخیل، شدید کہا جاتا ہے
خواہش وغیرہ۔ وہ محرکات جن کا ذہن سب سے زیادہ آزادانہ طور پر جواب دیتا ہے:-

1.جنسی اظہار کی خواہش 2.محبت 3.شہرت، طاقت، یا مالی فائدے کی جلتی خواہش، پیسہ

4.موسیقی 5.یا تو ایک ہی جنس کے درمیان دوستی، یا ان کے درمیان

مخالف جنس.
6.دو یا دو سے زیادہ لوگوں کی ہم آہنگی پر مبنی ایک ماسٹر مائنڈ اتحاد
جو اپنے آپ کو روحانی یا دنیاوی ترقی کے لیے حلیف بناتے ہیں۔
7.باہمی مصائب، جیسا کہ ان لوگوں نے جو تجربہ کیا ہے۔
ستایا
8.خودکار تجویز 9.خوف

10.منشیات اور شراب۔

جنسی اظہار کی خواہش محرکات کی فہرست کے سرے پر آتی ہے، جو
سب سے مؤثر طریقے سے دماغ کی کمپن کو "اسٹیپ اپ" کریں اور "پہیوں" کو شروع کریں۔
جسمانی عمل. ان میں سے آٹھ محرکات قدرتی اور تعمیری ہیں۔ دو ہیں۔
تباہ کن فہرست یہاں پیش کی گئی ہے تاکہ آپ کو ایک بنانے کے قابل بنایا جا سکے۔
دماغی محرک کے بڑے ذرائع کا تقابلی مطالعہ۔ اس مطالعہ سے، یہ
آسانی سے دیکھا جائے گا کہ سیکس کا جذبہ، بڑی مشکلات سے، سب سے زیادہ شدید ہوتا ہے۔
اور تمام دماغی محرکات کا طاقتور۔
یہ موازنہ بیان کے ثبوت کی بنیاد کے طور پر ضروری ہے۔
کہ جنسی توانائی کی منتقلی کسی کو ایک باصلاحیت درجہ تک لے جا سکتی ہے۔ آئیے تلاش کریں۔
ایک باصلاحیت کی تشکیل کیا ہے.
کچھ عقلمندوں نے کہا ہے کہ ایک باصلاحیت آدمی وہ ہے جو "لمبے بال پہنتا ہے، کھاتا ہے۔
عجیب کھانا، اکیلا رہتا ہے، اور مذاق بنانے والوں کے لیے ایک ہدف کے طور پر کام کرتا ہے۔" ایک بہتر
ایک باصلاحیت کی تعریف ہے، "ایک آدمی جس نے دریافت کیا ہے کہ کس طرح بڑھانا ہے
سوچ کی کمپن اس مقام پر جہاں وہ آزادانہ طور پر ذرائع سے بات چیت کر سکتا ہے۔
فکر کی ہلچل کی عام شرح سے علم دستیاب نہیں ہے۔"
جو شخص سوچتا ہے وہ اس بارے میں کچھ سوالات کرنا چاہے گا۔
باصلاحیت کی تعریف. پہلا سوال یہ ہوگا، "کوئی کس طرح بات چیت کرسکتا ہے۔
علم کے ذرائع جو عام شرح کے ذریعے دستیاب نہیں ہیں۔
سوچ کی کمپن؟"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

اگلا سوال یہ ہوگا، "کیا علم کے ایسے معروف ذرائع ہیں جو صرف جنی کے لیے دستیاب ہیں، اور اگر ہیں، تو یہ ذرائع کیا ہیں، اور ان تک کیسے پہنچا جا سکتا ہے؟"

ہم اس کتاب میں دیے گئے کچھ اور اہم بیانات کے صحیح ہونے کا ثبوت پیش کریں گے- یا کم از کم ہم ثبوت پیش کریں گے جن کے ذریعے آپ تجربات کے ذریعے اپنے ثبوت کو محفوظ کر سکتے ہیں، اور ایسا کرتے ہوئے، ہم ان دونوں سوالوں کا جواب دیں گے۔

"جینیئس" کے ذریعے تیار کیا گیا ہے۔

چھٹی حس

"چھٹی حس" کی حقیقت کافی اچھی طرح سے قائم کی گئی ہے۔ یہ چھٹی حس "تخلیقی تخیل" ہے۔ تخلیقی تخیل کی فیکلٹی وہ ہے جسے زیادہ تر لوگ پوری زندگی میں استعمال نہیں کرتے ہیں، اور اگر بالکل استعمال کیا جائے تو یہ عموماً محض حادثاتی طور پر ہوتا ہے۔ لوگوں کی ایک نسبتاً کم تعداد، غور و فکر اور مقصد کے ساتھ، تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ساتھ استعمال کرتی ہے۔ وہ لوگ جو اس فیکلٹی کو رضاکارانہ طور پر استعمال کرتے ہیں، اور اس کے افعال کو سمجھ کر، GENII ہیں۔

تخلیقی تخیل کی فیکلٹی انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان براہ راست تعلق ہے۔ تمام نام نہاد انکشافات، جن کا مذہب کے دائرے میں حوالہ دیا جاتا ہے، اور ایجاد کے میدان میں بنیادی یا نئے اصولوں کی تمام دریافتیں تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ذریعے ہوتی ہیں۔

جب خیالات یا تصورات کسی کے ذہن میں چمکتے ہیں، اس کے ذریعے جو مقبول ہے۔
جسے "کبڑ" کہا جاتا ہے، وہ درج ذیل میں سے ایک یا زیادہ ذرائع سے آتے ہیں:-

1.لامحدود ذہانت 2.کسی کا لاشعور دماغ، جس میں ہر حس کو محفوظ کیا جاتا ہے

تاثر اور سوچ کا جذبہ جو کبھی بھی پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے دماغ تک پہنچا ہے 3.کسی دوسرے شخص کے دماغ سے جس نے ابھی سوچ، یا خیال یا تصور کی تصویر جاری کی ہو، شعوری سوچ کے ذریعے، یا 4.دوسرے شخص کے لاشعوری گودام سے۔

اس کے علاوہ کوئی معروف ذرائع نہیں ہیں جن سے "الہامی" خیالات یا "خیال" حاصل کیے جا سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تخلیقی تخیل اس وقت بہترین کام کرتا ہے جب دماغ ہل رہا ہو (ذہنی محرک کی کسی شکل کی وجہ سے) بہت زیادہ شرح پر۔ یعنی جب دماغ عام، عام سوچ سے زیادہ کمپن کی رفتار سے کام کر رہا ہوتا ہے۔

جب دماغی عمل کو متحرک کیا جاتا ہے، دس میں سے ایک یا زیادہ دماغی محرکات کے ذریعے، یہ فرد کو عام سوچ کے افق سے بہت اوپر اٹھانے کا اثر رکھتا ہے، اور اسے خیالوں کے فاصلے، دائرہ کار اور معیار کا تصور کرنے کی اجازت دیتا ہے جو نچلے جہاز پر دستیاب نہیں ہے، جیسا کہ اس وقت جب کوئی شخص کاروبار اور پیشہ ورانہ مسائل کے حل میں مصروف ہوتا ہے۔

جب سوچ کے اس اعلیٰ درجے پر لے جایا جاتا ہے، دماغی محرک کی کسی بھی شکل کے ذریعے، ایک فرد نسبتاً وہی مقام رکھتا ہے جو ہوائی جہاز میں اس بلندی پر چڑھ گیا ہو جہاں سے وہ افق کی لکیر کے اوپر اور اس سے آگے دیکھ سکتا ہے جو اس کی بصارت کو محدود کرتی ہے، زمین پر۔ مزید برآں، سوچ کے اس اعلیٰ درجے پر رہتے ہوئے، فرد کسی ایسے محرک سے متاثر یا پابند نہیں ہوتا جو خوراک، لباس اور رہائش کی تین بنیادی ضروریات کے حصول کے مسائل سے کشتی لڑتے ہوئے اس کی بصارت کو محدود اور محدود کر دیتا ہے۔ وہ سوچ کی ایک ایسی دنیا میں ہے جس میں عام، روزانہ کام کے خیالات کو اتنے ہی مؤثر طریقے سے ہٹا دیا گیا ہے جتنا کہ پہاڑیوں اور وادیوں اور جسمانی بصارت کی دیگر حدود کو، جب وہ ہوائی جہاز میں چڑھتا ہے۔

سوچ کے اس اعلیٰ طیارے پر ہوتے ہوئے، ذہن کی تخلیقی فیکلٹی عمل کی آزادی دی جاتی ہے۔ چھٹی حس کے کام کرنے کا راستہ صاف کر دیا گیا ہے، یہ ان خیالات کے لیے قابل قبول ہو جاتا ہے جو کسی دوسرے حالات میں فرد تک نہیں پہنچ سکتے۔ "چھٹی حس" وہ فیکلٹی ہے جو ایک باصلاحیت اور عام فرد کے درمیان فرق کو نشان زد کرتی ہے۔

تخلیقی فیکلٹی کمپن کے بارے میں زیادہ چوکس اور قبول کرنے والی بن جاتی ہے، جو فرد کے لاشعوری ذہن سے باہر پیدا ہوتی ہے، اس فیکلٹی کو جتنا زیادہ استعمال کیا جاتا ہے، اور اتنا ہی فرد اس پر بھروسہ کرتا ہے، اور اس سے سوچنے کی تحریکوں کے مطالبات کرتا ہے۔ اس فیکلٹی کو صرف کے ذریعے ہی کاشت اور ترقی دی جا سکتی ہے۔

استعمال کریں

جو ضمیر کے نام سے جانا جاتا ہے وہ مکمل طور پر چھٹی حس کی فیکلٹی کے ذریعے کام کرتا ہے۔

عظیم فنکار، ادیب، موسیقار اور شاعر عظیم بنتے ہیں، کیونکہ وہ تخلیقی تخیل کے فیکلٹی کے ذریعے اندر سے بولنے والی "ابھی بھی چھوٹی آواز" پر انحصار کرنے کی عادت حاصل کر لیتے ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے جو ان لوگوں کو اچھی طرح سے جانتے ہیں جو "گہری" تخیلات رکھتے ہیں کہ ان کے بہترین خیالات نام نہاد "ہچوں" کے ذریعے آتے ہیں۔
ایک عظیم خطیب ہے جو اس وقت تک عظمت تک نہیں پہنچ پاتا، جب تک کہ وہ آنکھیں بند نہ کر لے اور تخلیقی تخیل کی فیکلٹی پر مکمل انحصار کرنے لگے۔ جب

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

پوچھا کہ اس نے اپنی تقریر کے عروج سے عین پہلے اپنی آنکھیں کیوں بند کر لیں، اس نے جواب دیا، "میں یہ کرتا ہوں، کیونکہ، پھر میں ان خیالات کے ذریعے بات کرتا ہوں جو میرے اندر سے آتے ہیں۔"
امریکہ کے سب سے کامیاب اور مشہور فنانسرز میں سے ایک نے اس کی پیروی کی۔

فیصلہ کرنے سے پہلے دو یا تین منٹ کے لیے آنکھیں بند کرنے کی عادت۔
جب ان سے پوچھا گیا کہ اس نے ایسا کیوں کیا، تو اس نے جواب دیا، "آنکھیں بند کر کے، میں اعلیٰ ذہانت کے ایک ماخذ کی طرف متوجہ ہونے کے قابل ہوں۔"
چیوی چیس، میری لینڈ کے مرحوم ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس نے اس سے زیادہ تخلیق کی۔
200کارآمد پیٹنٹ، جن میں سے بہت سے بنیادی ہیں، تخلیقی فیکلٹی کو فروغ دینے اور استعمال کرنے کے عمل کے ذریعے۔
اس کا یہ طریقہ کار اس شخص کے لیے اہم اور دلچسپ ہے جو جینئیس کا درجہ حاصل کرنے میں دلچسپی رکھتا ہے، جس میں ڈاکٹر گیٹس کا تعلق بلاشبہ ہے۔ ڈاکٹر گیٹس واقعی عظیم، اگرچہ دنیا کے کم مشہور سائنسدانوں میں سے ایک تھے۔

اپنی لیبارٹری میں، اس کے پاس وہ تھا جسے وہ اپنا "ذاتی کمیونیکیشن روم" کہتے تھے۔ یہ عملی طور پر ساؤنڈ پروف تھا، اور اس طرح ترتیب دیا گیا تھا کہ تمام روشنی کو بند کیا جا سکے۔ اس میں ایک چھوٹی سی میز تھی، جس پر اس نے تحریری کاغذ کا پیڈ رکھا تھا۔
میز کے سامنے، دیوار پر، ایک الیکٹرک پش بٹن تھا، جو روشنیوں کو کنٹرول کرتا تھا۔ جب ڈاکٹر گیٹس اپنی تخلیقی تخیل کے ذریعے اپنے لیے دستیاب قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کرنا چاہتے تھے، تو وہ اس کمرے میں جاتے، میز پر بیٹھ جاتے، لائٹس بند کر دیتے، اور اس ایجاد کے معلوم عوامل پر توجہ مرکوز کرتے جس پر وہ کام کر رہے تھے، اس پوزیشن میں اس وقت تک رہے جب تک کہ ان کے ذہن میں نامعلوم ایجادات کے سلسلے میں خیالات "چمکنے" نہ لگیں۔

ایک موقع پر خیالات اتنی تیزی سے آئے کہ وہ تقریباً تین گھنٹے تک لکھنے پر مجبور ہو گئے۔ جب خیالات کا بہاؤ رک گیا، اور اس نے اپنے نوٹوں کا جائزہ لیا، تو اس نے پایا کہ ان میں اصولوں کی ایک منٹ کی تفصیل موجود ہے جو سائنسی دنیا کے معروف اعداد و شمار کے متوازی نہیں ہے۔

مزید یہ کہ ان میں اس کے مسئلے کا جواب ذہانت سے پیش کیا گیا تھا۔
نوٹ اس طریقے سے ڈاکٹر گیٹس نے 200سے زیادہ پیٹنٹ مکمل کیے، جو شروع کیے گئے تھے، لیکن مکمل نہیں ہوئے، "آدھے پکے" دماغوں سے۔
اس بیان کی سچائی کا ثبوت ریاستہائے متحدہ کے پیٹنٹ آفس میں موجود ہے۔

ڈاکٹر گیٹس نے افراد اور کارپوریشنز کے لیے "نظریات کے لیے بیٹھ کر" اپنی روزی کمائی۔ امریکہ کی کچھ بڑی کارپوریشنوں نے اسے "خیالوں کے لیے بیٹھنے" کے لیے، ایک گھنٹے کے حساب سے کافی فیس ادا کی۔

استدلال کی فیکلٹی اکثر ناقص ہوتی ہے، کیونکہ یہ زیادہ تر کسی کی رہنمائی کرتی ہے۔
جمع تجربہ. تمام علم، جو "تجربہ" کے ذریعے جمع ہوتا ہے، درست نہیں ہوتا۔ تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے موصول ہونے والے خیالات بہت زیادہ ہیں۔

Machine Translated by Google

زیادہ قابل اعتماد، اس وجہ سے کہ وہ ان ذرائع سے زیادہ قابل اعتماد ذرائع سے آتے ہیں جو دماغ کی استدلال کے فیکلٹی کو دستیاب ہیں۔
باصلاحیت اور عام "کرینک" موجد کے درمیان بڑا فرق، اس حقیقت میں پایا جا سکتا ہے کہ باصلاحیت تخلیقی تخیل کے اپنے فیکلٹی کے ذریعے کام کرتا ہے، جب کہ "کرینک" اس فیکلٹی کے بارے میں کچھ نہیں جانتا۔
سائنسی موجد (جیسے مسٹر ایڈیسن، اور ڈاکٹر گیٹس)، تخیل کی مصنوعی اور تخلیقی صلاحیتوں دونوں کا استعمال کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر، سائنسی موجد، یا "جینیئس، مصنوعی فیکلٹی (ریجننگ فیکلٹی) کے ذریعے معلوم شدہ نظریات، یا تجربے کے ذریعے جمع کیے گئے اصولوں کو منظم اور یکجا کر کے ایجاد کا آغاز کرتا ہے، اگر وہ اس جمع شدہ علم کو اپنی ایجاد کی تکمیل کے لیے ناکافی سمجھتا ہے، تو وہ دستیاب ذرائع کے ذریعے اپنے علم کی تخلیق کی طرف راغب کرتا ہے۔ جو وہ کرتا ہے انفرادی طور پر مختلف ہوتا ہے، لیکن یہ اس کے طریقہ کار کا مجموعہ اور مادہ ہے:

1. وہ اپنے دماغ کو متحرک کرتا ہے تاکہ یہ اوسط سے زیادہ ہوائی جہاز پر ہل جائے، دس میں سے ایک یا زیادہ دماغی محرکات یا اپنی پسند کے کسی دوسرے محرک کا استعمال کرتے ہوئے۔

2. وہ اپنی ایجاد کے معلوم عوامل (مکمل حصہ) پر توجہ مرکوز کرتا ہے، اور اپنے ذہن میں اپنی ایجاد کے نامعلوم عوامل (ادھورا حصہ) کی ایک بہترین تصویر بناتا ہے۔ وہ اس تصویر کو اس وقت تک ذہن میں رکھتا ہے جب تک کہ اسے لاشعوری ذہن نے اپنے قبضے میں نہ لے لیا ہو، پھر اپنے ذہن کو تمام سوچوں سے پاک کر کے آرام کرتا ہے، اور اس کے جواب کا انتظار کرتا ہے کہ وہ اپنے ذہن میں "چمک جائے"۔

بعض اوقات نتائج قطعی اور فوری دونوں ہوتے ہیں۔ دوسرے اوقات میں، نتائج منفی ہیں، "چھٹی حس" یا تخلیقی فیکلٹی کی ترقی کی حالت پر منحصر ہے۔

مسٹر ایڈیسن نے خیالات کے 10,000 سے زیادہ مختلف مجموعوں کو آزمایا تخلیقی فیکلٹی کے ذریعے "ٹیون ان" کرنے سے پہلے اپنے تخیل کی مصنوعی فیکلٹی کے ذریعے، اور جواب ملا جس نے تاپدیپت روشنی کو مکمل کیا۔ اس کا تجربہ بھی ایسا ہی تھا جب اس نے بات کرنے والی مشین تیار کی۔

تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے قابل اعتماد ثبوت کی کافی مقدار ہے موجود ہے یہ ثبوت ان مردوں کے درست تجزیے کے ذریعے دستیاب ہے جو وسیع تعلیم حاصل کیے بغیر اپنی متعلقہ کالوں میں رہنما بن چکے ہیں۔ لنکن ایک عظیم رہنما کی ایک قابل ذکر مثال تھی جس نے اپنی تخلیقی تخیل کی دریافت اور اس کے استعمال کے ذریعے عظمت حاصل کی۔

اس نے دریافت کیا، اور اس فیکلٹی کو محرک کے نتیجے میں استعمال کرنا شروع کیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

وہ محبت جس کا تجربہ اس نے این روٹلج سے ملاقات کے بعد کیا، جو ذہانت کے ماخذ کے مطالعہ کے سلسلے میں سب سے زیادہ اہمیت کا حامل بیان ہے۔

تاریخ کے اوراق ان عظیم رہنماؤں کے ریکارڈ سے بھرے پڑے ہیں جن کے کارنامے براہ راست ان خواتین کے اثر و رسوخ سے مل سکتے ہیں جنہوں نے جنسی خواہش کے محرک کے ذریعے اپنے ذہنوں کی تخلیقی صلاحیتوں کو بیدار کیا۔ نپولین بوناپارٹ ان میں سے ایک تھا۔ جب اپنی پہلی بیوی، جوزفین سے متاثر ہوا، تو وہ ناقابل تلافی اور ناقابل تسخیر تھا۔ جب اس کے "بہتر فیصلے" یا استدلال کی فیکلٹی نے اسے جوزفین کو ایک طرف رکھنے کا اشارہ کیا تو اس نے انکار کرنا شروع کیا۔ اس کی شکست اور سینٹ.

ہیلینا زیادہ دور نہیں تھی۔

اگر اچھا ذائقہ اجازت دیتا ہے تو، ہم آسانی سے مردوں کے اسکور کا ذکر کر سکتے ہیں امریکی عوام کے لیے جانا جاتا ہے، جو اپنی بیویوں کے حوصلہ افزا اثر و رسوخ کے تحت کامیابیوں کی بلندیوں پر چڑھ گئے، صرف پیسہ اور طاقت ان کے سر جانے کے بعد تباہی کی طرف لوٹ گئے، اور انہوں نے پرانی بیوی کو ایک نئی بیوی کے لیے الگ کر دیا۔ نپولین واحد آدمی نہیں تھا جس نے یہ دریافت کیا کہ جنسی اثر و رسوخ، صحیح ذریعہ سے، کسی بھی مصلحت کے متبادل سے زیادہ طاقتور ہے، جو محض وجہ سے پیدا ہو سکتا ہے۔

انسانی دماغ محرک کا جواب دیتا ہے!

ان محرکات میں سب سے بڑی، اور سب سے زیادہ طاقتور جنسی خواہش ہے۔

جب استعمال کیا جاتا ہے اور منتقل کیا جاتا ہے، تو یہ قوتِ محرک مردوں کو سوچ کے اس اعلیٰ دائرے میں لے جانے کی صلاحیت رکھتی ہے جو انہیں پریشانی اور چھوٹی سی جھنجھلاہٹ کے ذرائع پر عبور حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے جو ان کے نچلے جہاز پر گھیرے ہوئے ہیں۔

بدقسمتی سے، صرف جینی نے دریافت کیا ہے. دوسروں کے پاس ہے۔
اس کی ایک بڑی صلاحیت کو دریافت کیے بغیر، جنسی خواہش کے تجربے کو قبول کر لیا- ایک حقیقت جو کہ محدود تعداد کے مقابلے میں "دوسروں" کی بڑی تعداد کا سبب بنتی ہے۔

یادداشت کو تازہ کرنے کے مقصد سے بعض مردوں کی سوانح عمریوں سے حاصل ہونے والے حقائق کے سلسلے میں ہم یہاں چند نمایاں کارناموں کے نام پیش کر رہے ہیں جن میں سے ہر ایک انتہائی جنس پرست تھا۔ جو ذہانت ان کی تھی، بلاشبہ اس نے اپنی طاقت کا سرچشمہ منتقل شدہ جنسی توانائی میں پایا:

جارج واشنگٹن

نپولین بوناپارٹ

ولیم شیکسپیئر

ابراہم لنکن

رالف والڈو ایمرسن

رابرٹ برنس

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تھامس جیفرسن
ایلبرٹ ہبارڈ ایلبرٹ ایچ گیری

آسکر وائلڈ ووڈرو ولسن

جان ایچ پیٹرسن اینڈریو جیکسن

اینریکو کاروسو

سیرت کے بارے میں آپ کا اپنا علم آپ کو اس فہرست میں شامل کرنے کے قابل بنائے گا۔
اگر ہو سکے تو تہذیب کی تمام تاریخ میں ایک ہی آدمی کو تلاش کریں، جس نے حاصل کیا۔
کسی بھی کالنگ میں شاندار کامیابی، جو اچھی طرح سے ترقی یافتہ جنس سے متاثر نہیں تھی۔
فطرت

اگر آپ ان مردوں کی سوانح حیات پر انحصار نہیں کرنا چاہتے جو ابھی زندہ نہیں ہیں، تو لے لیں۔
ان لوگوں کی فہرست جن کو آپ عظیم کارنامے کے آدمی جانتے ہیں، اور دیکھیں کہ آیا
آپ ان میں سے ایک تلاش کر سکتے ہیں جو انتہائی جنسی نہیں ہے۔

جنسی توانائی تمام جینی کی تخلیقی توانائی ہے۔ وہاں کبھی نہیں تھا، اور کبھی نہیں
ایک عظیم رہنما، بلڈر، یا فنکار ہو گا جس میں جنسی کی اس محرک قوت کی کمی ہے۔
یقیناً کوئی بھی ان بیانات کو غلط نہیں سمجھے گا جس کا مطلب یہ ہے کہ تمام کون
انتہائی جنسی ہیں جننی ہیں! انسان صرف اس وقت جینیئس کا درجہ حاصل کرتا ہے جب، اور
اگر، وہ اپنے دماغ کو متحرک کرتا ہے تاکہ یہ دستیاب قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کرے۔
تخیل کی تخلیقی فیکلٹی. اس کے ساتھ محرکات کے درمیان چیف
کمپن کا "قدم بڑھانا" پیدا ہوسکتا ہے جنسی توانائی ہے۔ محض
اس توانائی کا قبضہ ایک باصلاحیت پیدا کرنے کے لیے کافی نہیں ہے۔ توانائی ہونی چاہیے۔
جسمانی رابطے کی خواہش سے، خواہش کی کسی دوسری شکل میں اور
ایکشن، اس سے پہلے کہ یہ کسی کو باصلاحیت کی حیثیت تک لے جائے۔
جنن بننے سے دور، زبردست جنسی خواہشات کی وجہ سے، مردوں کی اکثریت
غلط فہمی اور اس عظیم طاقت کے غلط استعمال کے ذریعے اپنے آپ کو کم کرنا
نچلے جانوروں کی حیثیت

مرد شاذ و نادر ہی چالیس سال سے پہلے کیوں کامیاب ہوتے ہیں؟

میں نے 25,000 سے زیادہ لوگوں کے تجزیے سے دریافت کیا کہ وہ مرد جو
شاندار طریقے سے کامیاب ہونا، چالیس سال کی عمر سے پہلے شاذ و نادر ہی ایسا کرتے ہیں، اور مزید
اکثر وہ اپنی حقیقی رفتار کو اس وقت تک نہیں مارتے جب تک کہ وہ پچاس سال کی عمر سے زیادہ نہ ہوں۔
یہ حقیقت اتنی حیران کن تھی کہ اس نے مجھے اس کی وجہ کا مطالعہ کرنے پر اکسایا

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

سب سے زیادہ احتیاط سے، بارہ سال سے زیادہ کی مدت میں تحقیقات کو لے کر.

اس تحقیق نے اس حقیقت کا انکشاف کیا کہ کامیاب ہونے والے مردوں کی اکثریت چالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے ایسا کرنا شروع نہ کرنے کی سب سے بڑی وجہ جنسی جذبات کے جسمانی اظہار میں زیادہ مصروفیت کے ذریعے اپنی توانائیوں کو ضائع کرنے کا رجحان ہے۔ مردوں کی اکثریت کبھی یہ نہیں سیکھتی کہ جنسی خواہش کے دوسرے امکانات بھی ہیں، جو کہ اہمیت سے بالاتر ہیں، وہ محض جسمانی اظہار۔ جو لوگ یہ دریافت کرتے ہیں، ان کی اکثریت پینتالیس سے پچاس سال کی عمر سے پہلے، جب جنسی توانائی اپنے عروج پر ہوتی ہے، کئی سال ضائع کرنے کے بعد ایسا کرتی ہے۔ یہ عام طور پر قابل ذکر کامیابی کے بعد ہوتا ہے۔

بہت سے مردوں کی زندگیاں، اور بعض اوقات چالیس سال کی عمر سے گزر جاتی ہیں، توانائیوں کی مسلسل کھپت کی عکاسی کرتی ہے، جسے زیادہ منافع بخش طریقے سے بہتر چینلز میں تبدیل کیا جا سکتا تھا۔ ان کے باریک اور زیادہ طاقتور جذبات چار ہواؤں کے لیے جنگلی طور پر بوئے جاتے ہیں۔ مرد کی اس عادت سے، اصطلاح میں اضافہ ہوا، "اس کے جنگلی جئی بونا۔"

جنسی اظہار کی خواہش اب تک سب سے مضبوط اور سب سے زیادہ متاثر کن ہے۔ تمام انسانی جذبات میں سے، اور اسی وجہ سے اس خواہش کو، جب جسمانی اظہار کے علاوہ، استعمال کیا جاتا ہے اور عمل میں تبدیل کیا جاتا ہے ، تو وہ ایک باصلاحیت کا درجہ حاصل کر سکتی ہے۔

امریکہ کے سب سے زیادہ قابل کاروباری آدمیوں میں سے ایک نے صاف صاف اعتراف کیا کہ اس کے پرکشش سیکرٹری ان کے بنائے ہوئے زیادہ تر منصوبوں کے ذمہ دار تھے۔ اس نے اعتراف کیا کہ اس کی موجودگی نے اسے تخلیقی تخیل کی بلندیوں تک پہنچا دیا، جیسا کہ وہ کسی اور محرک کے تحت تجربہ نہیں کر سکتا تھا۔

امریکہ کے سب سے کامیاب مردوں میں سے ایک اپنی کامیابی کا زیادہ تر مرہون منت ہے۔ ایک بہت ہی دلکش نوجوان عورت کا اثر، جس نے بارہ سال سے زیادہ عرصے سے اس کے لیے الہام کا ذریعہ بنی ہے۔ ہر کوئی اس آدمی کو جانتا ہے جس کی طرف یہ حوالہ دیا گیا ہے، لیکن ہر کوئی اس کی کامیابیوں کا اصل ذریعہ نہیں جانتا ہے۔

تاریخ میں ایسے مردوں کی مثالوں کی کمی نہیں ہے جنہوں نے شراب اور منشیات کی شکل میں مصنوعی دماغی محرکات کے استعمال کے نتیجے میں جینی کا درجہ حاصل کیا۔ ایڈگر ایلن پو نے شراب کے زیر اثر "ریوین" لکھا، "ایسے خواب دیکھنا جو انسان نے پہلے کبھی خواب دیکھنے کی ہمت نہیں کی۔" جیمز وِٹکمب ریلی نے شراب کے نشے میں رہتے ہوئے اپنی بہترین تحریر کی۔

شاید اس طرح اس نے دیکھا تھا "حقیقی اور خواب کا ترتیب دیا ہوا ملاپ، دریا کے اوپر چکی اور ندی کے اوپر دھند۔" رابرٹ برنز نے نشے کی حالت میں بہترین لکھا، "آلڈ لینگ سائین کے لیے، میرے پیارے، ہم ابھی تک مہربانی کا ایک پیالہ لیں گے، آلڈ لینگ سائین کے لیے۔"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

لیکن یاد رہے کہ ایسے کئی آدمی اپنے آپ کو تباہ کر چکے ہیں۔
آخر میں قدرت نے اس کی اپنی دوائیاں تیار کی ہیں جن کے ساتھ مرد محفوظ طریقے سے اپنے دماغ کو متحرک کر سکتے ہیں تاکہ وہ ایک ایسے جہاز پر کمپن کر سکیں جو انہیں باریک اور نایاب خیالات سے ہم آہنگ ہونے کے قابل بناتا ہے جو کہ کہاں سے آتے ہیں- کوئی نہیں جانتا کہ کہاں سے آتا ہے! فطرت کے محرکات کا کوئی تسلی بخش متبادل کبھی نہیں ملا۔

یہ ایک حقیقت ہے جو ماہرین نفسیات کے لیے اچھی طرح سے جانا جاتا ہے کہ جنسی خواہشات اور روحانی خواہشات کے درمیان بہت گہرا تعلق ہوتا ہے- یہ ایک حقیقت ہے جو ان لوگوں کے عجیب و غریب رویے کا سبب بنتی ہے جو مذہبی "احیاء" کے نام سے جانے جانے والی تنظیموں میں حصہ لیتے ہیں، جو قدیم اقسام میں عام ہیں۔

دنیا پر حکمرانی ہوتی ہے، اور تہذیب کی تقدیر انسانی جذبات سے قائم ہوتی ہے۔ لوگ اپنے اعمال سے متاثر ہوتے ہیں، عقل سے نہیں اتنے "احساسات" سے۔ ذہن کی تخلیقی فیکلٹی مکمل طور پر جذبات کے ذریعے عمل میں آتی ہے، نہ کہ سرد وجوہ سے۔ تمام انسانی جذبات میں سب سے زیادہ طاقتور جنسی جذبات ہیں۔ دماغ کے دیگر محرکات ہیں، جن میں سے کچھ کو درج کیا گیا ہے، لیکن ان میں سے کوئی بھی، اور نہ ہی ان سب کو ملا کر، جنسی قوت کو چلانے کی طاقت کے برابر نہیں ہو سکتا۔

دماغ کو محرک کرنے والا کوئی بھی اثر ہے جو یا تو عارضی طور پر، یا مستقل طور پر، سوچ کے ارتعاش کو بڑھاتا ہے۔ دس بڑے محرکات، جن کا بیان کیا گیا ہے، وہ ہیں جن کا عام طور پر سہارا لیا جاتا ہے۔ ان ذرائع کے ذریعے کوئی لامحدود ذہانت سے رابطہ کر سکتا ہے، یا اپنی مرضی سے، لاشعوری ذہن کے گودام میں داخل ہو سکتا ہے، یا تو اپنے، یا کسی دوسرے شخص کے، ایک ایسا طریقہ کار جس میں سب کچھ ذہانت کا ہے۔

ایک استاد، جس نے 30,000 سے زیادہ سیلز لوگوں کی کاوشوں کو تربیت اور ہدایت دی، نے حیران کن انکشاف کیا کہ انتہائی جنس والے مرد سب سے زیادہ موثر سیلز مین ہوتے ہیں۔ وضاحت یہ ہے کہ شخصیت کا عنصر جسے "ذاتی مقناطیسیت" کہا جاتا ہے وہ جنسی توانائی سے زیادہ یا کم نہیں ہے۔ انتہائی جنس والے لوگوں کے پاس ہمیشہ مقناطیسیت کی وافر مقدار ہوتی ہے۔ افہام و تفہیم کے ذریعے، اس اہم قوت کو کھینچا جا سکتا ہے اور لوگوں کے درمیان تعلقات میں بہت فائدہ پہنچایا جا سکتا ہے۔ اس توانائی کو درج ذیل میڈیا کے ذریعے دوسروں تک پہنچایا جا سکتا ہے۔

1۔ ہاتھ ملانا۔ ہاتھ کا لمس، فوری طور پر، مقناطیسیت کی موجودگی، یا اس کی کمی کی نشاندہی کرتا ہے۔ .2

آواز کا لہجہ۔ مقناطیسیت، یا جنسی توانائی، وہ عنصر ہے جس کی مدد سے آواز کو رنگین، یا موسیقی اور دلکش بنایا جا سکتا ہے۔ .3

جسم کی کرنسی اور گاڑی۔ انتہائی جنس والے لوگ تیزی سے حرکت کرتے ہیں، اور فضل اور آسانی کے ساتھ۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

4. سوچ کی لہریں. انتہائی جنس والے لوگ جنسی جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں، یا اپنی مرضی سے ایسا کر سکتے ہیں، اور اس طرح اپنے اردگرد کے لوگوں کو متاثر کر سکتے ہیں۔

5۔ جسم کی زینت۔ وہ لوگ جو انتہائی سیکسڈ ہوتے ہیں عام طور پر اپنی ذاتی ظاہری شکل کے بارے میں بہت محتاط رہتے ہیں۔ وہ عام طور پر ایسے لباس کا انتخاب کرتے ہیں جو ان کی شخصیت، جسم، رنگت وغیرہ کے مطابق ہو۔

سیلز مین کو ملازمت دیتے وقت، زیادہ قابل سیلز مینیجر سیلز مین کی پہلی ضرورت کے طور پر ذاتی مقناطیسیت کے معیار کو تلاش کرتا ہے۔ جن لوگوں میں جنسی توانائی کی کمی ہوتی ہے وہ کبھی بھی پرجوش نہیں ہوتے اور نہ ہی دوسروں کو جوش و جذبے سے متاثر کرتے ہیں، اور جوش سیلز مین شپ میں سب سے اہم تقاضوں میں سے ایک ہے، چاہے کوئی کچھ بھی بیچ رہا ہو۔

عوامی مقرر، خطیب، مبلغ، وکیل، یا سیلز مین جس کی کمی ہے۔
جہاں تک دوسروں پر اثر انداز ہونے کا تعلق ہے جنسی توانائی میں ایک "فلاپ" ہے۔
اس حقیقت کے ساتھ جوڑے، کہ زیادہ تر لوگ صرف اپنے جذبات کی اپیل کے ذریعے ہی متاثر ہوسکتے ہیں، اور آپ سیلز مین کی مقامی صلاحیت کے ایک حصے کے طور پر جنسی توانائی کی اہمیت کو سمجھیں گے۔ ماسٹر سیلز مین فروخت میں مہارت کا درجہ حاصل کر لیتے ہیں، کیونکہ وہ یا تو شعوری طور پر یا لاشعوری طور پر، سیکس کی توانائی کو سیلز کے جوش و خروش میں منتقل کرتے ہیں ! اس بیان میں جنسی تبدیلی کے حقیقی معنی کے بارے میں ایک بہت ہی عملی تجویز مل سکتی ہے۔

وہ سیلز مین جو جانتا ہے کہ سیکس کے موضوع سے اپنے ذہن کو کس طرح ہٹانا ہے، اور فروخت کی کوششوں میں اس کو اتنے جوش اور عزم کے ساتھ ہدایت کرنا ہے جتنا کہ وہ اس کے اصل مقصد پر لاگو ہوتا ہے، اس نے جنسی تبدیلی کا فن حاصل کر لیا ہے، چاہے وہ اسے جانتا ہو یا نہ جانتا ہو۔ زیادہ تر سیلز مین جو اپنی جنسی توانائی کو منتقل کرتے ہیں وہ اس بات سے کم از کم آگاہ ہوئے بغیر کرتے ہیں کہ وہ کیا کر رہے ہیں، یا وہ کیسے کر رہے ہیں۔

جنسی توانائی کی منتقلی اس مقصد کے لیے استعمال کرنے کی پرواہ کرنے والے اوسط فرد سے زیادہ قوت ارادی کا مطالبہ کرتی ہے۔ جن لوگوں کو منتقلی کے لیے کافی قوتِ ارادی کو طلب کرنا مشکل ہوتا ہے، وہ آہستہ آہستہ یہ صلاحیت حاصل کر سکتے ہیں۔ اگرچہ اس کے لیے قوتِ ارادی کی ضرورت ہے، لیکن مشق کا صلہ محنت سے زیادہ ہے۔

سیکس کا پورا موضوع ایک ایسا ہے جس سے لوگوں کی اکثریت ناقابل معافی طور پر جاہل نظر آتی ہے۔
جنس کی خواہش کو جاہل اور بد دماغ لوگوں نے بہت زیادہ غلط سمجھا، بہتان لگایا اور دھکا دیا، اس لیے کہ شائستہ معاشرے میں لفظ سیکس شاذ و نادر ہی استعمال ہوتا ہے۔ وہ مرد اور عورتیں جنہیں برکت کے طور پر جانا جاتا ہے- جی ہاں، بابرکت- انتہائی جنسی فطرت کے ساتھ، عام طور پر

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ایسے لوگوں کے طور پر دیکھا جو دیکھنا برداشت کریں گے۔ انہیں مبارک کہنے کے بجائے عموماً ملعون کہا جاتا ہے۔

لاکھوں لوگ، یہاں تک کہ روشن خیالی کے اس دور میں بھی، احساس کمتری کا شکار ہیں جو انہوں نے اس غلط عقیدے کی وجہ سے تیار کیے ہیں کہ انتہائی جنس پرست فطرت ایک لعنت ہے۔ جنسی توانائی کی خوبی کے ان بیانات کو آزادی کے لیے جواز کے طور پر نہیں سمجھا جانا چاہیے۔ سیکس کا جذبہ تب ہی ایک خوبی ہے جب اسے ذہانت اور امتیاز کے ساتھ استعمال کیا جائے۔ اس کا غلط استعمال کیا جا سکتا ہے، اور اکثر ایسا ہوتا ہے کہ یہ جسم اور دماغ دونوں کو افزودہ کرنے کے بجائے پست کر دیتا ہے۔ اس طاقت کا بہتر استعمال اس باب کا بوجھ ہے۔

مصنف کے لیے یہ کافی اہم معلوم ہوا، جب اس نے یہ دریافت کیا۔
عملی طور پر ہر عظیم رہنما، جس کا تجزیہ کرنے کا انہیں اعزاز حاصل تھا، وہ ایک ایسا آدمی تھا جس کی کامیابیاں زیادہ تر ایک عورت سے متاثر تھیں۔ بہت سی مثالوں میں، "مقدمہ میں عورت" ایک معمولی، خود سے انکار کرنے والی بیوی تھی، جس کے بارے میں عوام نے سنا تھا لیکن بہت کم یا کچھ بھی نہیں۔ چند مثالوں میں، الہام کا ماخذ "دوسری عورت" سے مل گیا ہے۔ شاید اس طرح کے معاملات آپ کے لئے مکمل طور پر نامعلوم نہیں ہوں گے۔

جنسی عادات میں بے قاعدگی اتنا ہی نقصان دہ ہے جتنا کہ پینے اور کھانے کی عادات میں بے قاعدگی۔
اس دور میں جس میں ہم رہتے ہیں، ایک ایسا دور جس کا آغاز عالمی جنگ سے ہوا، جنسی عادات میں بے قاعدگی عام ہے۔ لالچ کا یہ ننگا ناچ عظیم لیڈروں کی کمی کا سبب بن سکتا ہے۔ کوئی بھی انسان اپنے تخلیقی تخیل کی قوتوں کو ضائع کرتے ہوئے ان سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ زمین پر انسان واحد مخلوق ہے جو اس سلسلے میں فطرت کے مقصد کی خلاف ورزی کرتی ہے۔ ہر دوسرا جانور اپنی جنسی فطرت کو اعتدال میں، اور اس مقصد کے ساتھ جو فطرت کے قوانین سے ہم آہنگ ہو۔ ہر دوسرا جانور صرف "موسم" میں سیکس کی پکار کا جواب دیتا ہے۔ انسان کا جھکاؤ "کھلے موسم" کا اعلان کرنے کی طرف ہے۔

ہر ذہین آدمی جانتا ہے کہ شراب نوشی اور نشہ آور چیزوں کے ذریعے ضرورت سے زیادہ ترغیب دینا ہے
حسی کی ایک قسم ہے جو دماغ سمیت جسم کے اہم اعضاء کو تباہ کر دیتی ہے۔ تاہم، ہر شخص یہ نہیں جانتا کہ جنسی اظہار میں حد سے زیادہ مشغولیت ایک عادت بن سکتی ہے جتنی تباہ کن اور تخلیقی کوششوں کے لیے نشہ یا شراب کی طرح۔

ایک جنسی پاگل آدمی بنیادی طور پر ڈوپ پاگل آدمی سے مختلف نہیں ہوتا ہے! دونوں
عقل اور قوت ارادی کی اپنی صلاحیتوں پر کنٹرول کھو چکے ہیں۔ جنسی زیادتی نہ صرف عقل اور قوت ارادی کو ختم کر سکتی ہے بلکہ یہ عارضی یا مستقل پاگل پن کا باعث بھی بن سکتی ہے۔ ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) کے بہت سے معاملات جنسی کے حقیقی کام سے لاعلمی میں پیدا ہونے والی عادات سے پروان چڑھتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

موضوع کے ان مختصر حوالہ جات سے بخوبی اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ جنس کی منتقلی کے بارے میں لاعلمی ایک طرف جاہلوں پر بھاری جرمانے عائد کرتی ہے اور دوسری طرف ان سے اتنے ہی شاندار فائدے کو روکتی ہے۔

جنس کے موضوع پر وسیع پیمانے پر لاعلمی اس حقیقت کی وجہ سے ہے کہ اس موضوع کو پراسراریت سے گھرا ہوا ہے اور گہری خاموشی نے گھیر لیا ہے۔ اسرار اور خاموشی کی سازش نے نوجوانوں کے ذہنوں پر وہی اثر کیا جو حرمت کی نفسیات کا تھا۔ نتیجہ تجسس میں اضافہ ہوا ہے، اور اس "فعل" موضوع پر مزید علم حاصل کرنے کی خواہش؛ اور تمام قانون سازوں، اور زیادہ تر معالجین کے لیے شرم کی بات ہے- نوجوانوں کو اس موضوع پر تعلیم دینے کے لیے بہترین تربیت دے کر معلومات آسانی سے دستیاب نہیں ہیں۔

شاذ و نادر ہی کوئی فرد کسی بھی شعبے میں انتہائی تخلیقی کوشش میں داخل ہوتا ہے۔
چالیس سال کی عمر سے پہلے کوشش کریں۔ اوسط آدمی چالیس اور ساٹھ کے درمیان پیدا کرنے کی اپنی عظیم ترین صلاحیت کے دور کو پہنچ جاتا ہے۔ یہ بیانات ہزاروں مردوں اور عورتوں کے تجزیے پر مبنی ہیں جن کا بغور مشاہدہ کیا گیا ہے۔ انہیں ان لوگوں کی حوصلہ افزائی کرنی چاہیے جو چالیس سال کی عمر سے پہلے پہنچنے میں ناکام رہتے ہیں، اور ان لوگوں کے لیے جو چالیس سال کے قریب "بڑھاپے" کے قریب پہنچ کر خوفزدہ ہو جاتے ہیں۔ چالیس اور پچاس کے درمیان سال، ایک اصول کے طور پر، سب سے زیادہ نتیجہ خیز ہوتے ہیں۔ انسان کو اس عمر کے قریب جانا چاہیے، خوف اور کانپتے ہوئے نہیں، بلکہ امید اور بے تابی کے ساتھ۔

اگر آپ اس بات کا ثبوت چاہتے ہیں کہ زیادہ تر مرد چالیس سال کی عمر سے پہلے اپنا بہترین کام کرنا شروع نہیں کرتے ہیں، تو امریکی لوگوں کے نام سے مشہور کامیاب ترین مردوں کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں، آپ کو یہ مل جائے گا۔ ہنری فورڈ نے چالیس سال کی عمر تک کامیابی کی "اپنی رفتار کو نہیں مارا"۔ اینڈریو کارنیگی نے اپنی کوششوں کا صلہ حاصل کرنا شروع کرنے سے پہلے چالیس سال سے اوپر تھا۔ جیمز جے ہل چالیس سال کی عمر میں بھی ٹیلی گراف کی چابی چلا رہے تھے۔ اس کے شاندار کارنامے اس عمر کے بعد ہوئے۔ امریکی صنعت کاروں اور فنانسرز کی سوانح عمری اس بات کے ثبوت سے بھری پڑی ہے کہ چالیس سے ساٹھ تک کا عرصہ انسان کی سب سے زیادہ پیداواری عمر ہے۔

تیس اور چالیس سال کی عمر کے درمیان، انسان جنسی تبدیلی کا فن (اگر کبھی سیکھ لے) سیکھنا شروع کر دیتا ہے۔
یہ دریافت عام طور پر حادثاتی ہوتی ہے، اور اکثر و بیشتر، جو آدمی اسے کرتا ہے وہ اپنی دریافت سے بالکل بے خبر ہوتا ہے۔ وہ دیکھ سکتا ہے کہ پینتیس سے چالیس سال کی عمر میں اس کی کامیابی کی طاقتیں بڑھ گئی ہیں، لیکن زیادہ تر معاملات میں، وہ اس تبدیلی کی وجہ سے واقف نہیں ہے۔ کہ فطرت محبت کے جذبات کو ہم آہنگ کرنا شروع کر دیتی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

تیس اور چالیس سال کی عمر کے درمیان فرد میں جنس، تاکہ وہ ان عظیم قوتوں کو اپنی طرف متوجہ کر سکے، اور انہیں مشترکہ طور پر عمل کے لیے محرک کے طور پر لاگو کر سکے۔

جنس، اکیلے، عمل کی ایک زبردست خواہش ہے، لیکن اس کی قوتیں ایک طوفان کی طرح ہیں- وہ اکثر بے قابو ہوتی ہیں۔ جب محبت کا جذبہ جنس کے جذبات کے ساتھ گھل مل جانا شروع کر دیتا ہے، تو اس کا نتیجہ سکون، اطمینان، فیصلے کی درستگی اور توازن ہوتا ہے۔ کون سا شخص، جو چالیس سال کی عمر کو پہنچ چکا ہے، اتنا بدقسمت ہے کہ ان باتوں کا تجزیہ نہ کر سکے، اور اپنے تجربے سے ان کی تصدیق کر سکے۔

جب صرف جنسی جذبات پر مبنی عورت کو خوش کرنے کی خواہش سے متاثر ہو تو، ایک مرد ہو سکتا ہے، اور عام طور پر، عظیم کامیابی کا اہل ہو، لیکن اس کے اعمال غیر منظم، مسخ شدہ اور مکمل طور پر تباہ کن ہوسکتے ہیں۔ جب کسی عورت کو خوش کرنے کی اپنی خواہش سے متاثر ہو، صرف جنسی تعلقات کی بنیاد پر، ایک آدمی چوری، دھوکہ دہی، اور یہاں تک کہ قتل بھی کر سکتا ہے۔ لیکن جب محبت کا جذبہ جنس کے جذبات کے ساتھ ملایا جاتا ہے تو وہی آدمی اپنے اعمال کو زیادہ سنجیدگی، توازن اور عقل کے ساتھ رہنمائی کرے گا۔

جرائم کے ماہرین نے دریافت کیا ہے کہ سب سے زیادہ سخت مجرم ہو سکتے ہیں۔
عورت کی محبت کے اثر سے اصلاح کی گئی ۔ ایسا کوئی ریکارڈ نہیں ہے کہ کسی مجرم کی اصلاح صرف جنسی اثر و رسوخ کے ذریعے کی گئی ہو۔ یہ حقائق سب کو معلوم ہیں، لیکن ان کی وجہ نہیں ہے۔ اصلاح، اگر بالکل بھی، دل سے، یا انسان کے جذباتی پہلو سے ہوتی ہے، نہ کہ اس کے سر، یا استدلال کے ذریعے۔

اصلاح کا مطلب ہے، "دل کی تبدیلی۔" اس کا مطلب "سر کی تبدیلی" نہیں ہے۔ ایک آدمی، وجہ کی وجہ سے، ناپسندیدہ اثرات کے نتائج سے بچنے کے لیے اپنے ذاتی طرز عمل میں کچھ تبدیلیاں کر سکتا ہے، لیکن حقیقی اصلاح صرف دل کی تبدیلی سے ہوتی ہے - تبدیلی کی خواہش کے ذریعے۔

محبت، رومانس اور جنس یہ تمام جذبات ہیں جو مردوں کو اعلیٰ کامیابی کی بلندیوں تک لے جانے کے قابل ہیں۔ محبت وہ جذبہ ہے جو حفاظتی والو کا کام کرتا ہے، اور توازن، سکون اور تعمیری کوشش کو یقینی بناتا ہے۔ جب آپس میں مل جائیں تو یہ تینوں جذبات کسی کو ذہانت کی بلندی پر لے جا سکتے ہیں۔ تاہم، ایسے جینی ہیں جو محبت کے جذبات کو بہت کم جانتے ہیں۔ ان میں سے زیادہ تر ایسے عمل میں مصروف پائے جا سکتے ہیں جو تباہ کن ہو، یا کم از کم، دوسروں کے ساتھ انصاف اور انصاف پر مبنی نہ ہو۔ اگر اچھا ذوق اجازت دے تو صنعت اور مالیات کے شعبے میں درجن بھر جنات کا نام لیا جا سکتا ہے جو اپنے ساتھی مردوں کے حقوق پر بے رحمی سے سواری کرتے ہیں۔ وہ بالکل ضمیر سے عاری نظر آتے ہیں۔ قاری آسانی سے ایسے آدمیوں کی اپنی فہرست فراہم کر سکتا ہے۔

جذبات دماغ کی حالتیں ہیں۔ قدرت نے انسان کو "دماغ کی کیمسٹری" عطا کی ہے جو مادے کی کیمیا کے اصولوں کی طرح کام کرتی ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ، کیمسٹری کی مدد سے

Machine Translated by Google

معاملہ، ایک کیمیا دان بعض عناصر کو ملا کر مہلک زہر پیدا کر سکتا ہے، جن میں سے کوئی بھی -اپنے آپ میں -صحیح تناسب میں نقصان دہ نہیں ہے۔ جذبات بھی اسی طرح اکٹھے ہو سکتے ہیں تاکہ ایک مہلک زہر پیدا کر سکیں۔ جنسی اور حسد کے جذبات، جب آپس میں مل جاتے ہیں، تو ایک شخص کو پاگل حیوان میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

انسان میں کسی ایک یا زیادہ تباہ کن جذبات کی موجودگی
دماغ، دماغ کی کیمسٹری کے ذریعے، ایک زہر کو قائم کرتا ہے جو انصاف اور انصاف کے احساس کو ختم کر سکتا ہے. انتہائی صورتوں میں، دماغ میں ان جذبات کے کسی بھی امتزاج کی موجودگی کسی کی وجہ کو ختم کر سکتی ہے۔

باصلاحیت کا راستہ جنسی کی نشوونما، کنٹرول اور استعمال پر مشتمل ہے،
محبت، اور رومانوی. مختصراً، عمل کو اس طرح بیان کیا جا سکتا ہے:
ان جذبات کی موجودگی کی حوصلہ افزائی کریں جیسا کہ خیالات غالب ہیں۔
کسی کا دماغ، اور تمام تباہ کن جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کریں۔ دماغ عادت کی مخلوق ہے۔ یہ غالب خیالات پر پروان چڑھتا ہے ۔
قوتِ ارادی کی فیکلٹی کے ذریعے، کوئی کسی بھی جذبات کی موجودگی کی حوصلہ شکنی کرسکتا ہے، اور کسی دوسرے کی موجودگی کی حوصلہ افزائی کرسکتا ہے۔ قوت ارادی کے ذریعے دماغ پر قابو پانا مشکل نہیں ہے۔ کنٹرول مستقل مزاجی اور عادت سے آتا ہے۔ کنٹرول کا راز ٹرانسمیوٹیشن کے عمل کو سمجھنے میں مضمر ہے۔ جب کوئی منفی جذبات کسی کے ذہن میں خود کو پیش کرتا ہے، تو اسے اپنے خیالات کو تبدیل کرنے کے آسان طریقہ کار سے مثبت، یا تعمیری جذبات میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

جینیئس کے لیے اس کے علاوہ کوئی اور راستہ نہیں ہے۔
رضاکارانہ خود کوشش! ایک آدمی مالی یا کاروباری کامیابیوں کی بلندیوں کو حاصل کر سکتا ہے، صرف جنسی توانائی کی قوت سے، لیکن تاریخ اس بات کے شواہد سے بھری پڑی ہے کہ وہ، اور عام طور پر، اپنے ساتھ کردار کے کچھ خاص خصائص لے کر جا سکتا ہے جو اسے یا تو تھامنے کی صلاحیت سے محروم کر دیتے ہیں، یا اس کی خوش قسمتی سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ یہ تجزیہ، فکر اور غور و فکر کے لائق ہے، کیونکہ اس میں ایک سچائی بیان کی گئی ہے، جس کا علم عورتوں کے ساتھ ساتھ مردوں کے لیے بھی مفید ہو سکتا ہے۔ اس سے لاعلمی نے ہزاروں لوگوں کو اپنی خوشی کا استحقاق گنوا دیا، حالانکہ ان کے پاس دولت تھی۔

محبت اور جنس کے جذبات خصوصیات پر اپنے غیر واضح نشان چھوڑ جاتے ہیں۔ مزید یہ کہ یہ نشانات اس قدر ظاہر ہیں کہ جو چاہیں پڑھ سکتے ہیں۔
صرف جنسی خواہشات کی بنیاد پر جذبے کے طوفان سے دوچار آدمی، اپنی آنکھوں کے تاثرات اور چہرے کی لکیروں سے اس حقیقت کو پوری دنیا کے سامنے ظاہر کرتا ہے۔ محبت کا جذبہ، جب جنسی کے جذبات کے ساتھ گھل مل جاتا ہے تو چہرے کے تاثرات کو نرم کرتا، تبدیل کرتا اور خوبصورت بناتا ہے۔ آپ کو یہ بتانے کے لیے کسی کردار کے تجزیہ کار کی ضرورت نہیں ہے -آپ خود اس کا مشاہدہ کر سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

محبت کا جذبہ فنکارانہ اور جمالیاتی کو سامنے لاتا ہے، اور ترقی کرتا ہے۔
انسان کی فطرت. وقت اور حالات کی وجہ سے آگ پر قابو پانے کے بعد بھی یہ انسان کی روح پر اپنا اثر چھوڑتا ہے۔
محبت کی یادیں کبھی نہیں گزرتی۔ محرک کے منبع کے ختم ہونے کے بعد وہ دیر تک رہتے ہیں، رہنمائی کرتے ہیں اور اثر انداز ہوتے ہیں۔ اس میں کوئی نئی بات نہیں ہے۔ ہر وہ شخص، جو حقیقی محبت سے متاثر ہوا ہے، جانتا ہے کہ یہ انسانی دل پر لازوال نشانات چھوڑتا ہے۔ محبت کا اثر برقرار رہتا ہے، کیونکہ محبت فطرت میں روحانی ہے۔ وہ آدمی جسے محبت کے ذریعے کامیابی کی بلندیوں تک نہیں پہنچایا جا سکتا، وہ ناامید ہے- وہ مر چکا ہے، اگرچہ وہ زندہ نظر آتا ہے۔

یہاں تک کہ محبت کی یادیں بھی تخلیقی کوششوں کے بلندی پر لے جانے کے لیے کافی ہوتی ہیں۔ محبت کی بڑی طاقت اپنے آپ کو خرچ کر کے ختم ہو سکتی ہے، اس آگ کی طرح جس نے اپنے آپ کو جلا لیا ہو، لیکن وہ اپنے پیچھے انمٹ نشان چھوڑ جاتی ہے کہ وہ اس راستے سے گزر گئی۔ اس کی روانگی اکثر انسانی دل کو اس سے بھی زیادہ محبت کے لیے تیار کرتی ہے۔

اپنے کلوں میں واپس جائیں، کبھی کبھی، اور اپنے دماغ کو ماضی کی محبت کی خوبصورت یادوں میں نہلا دیں۔ یہ موجودہ پریشانیوں اور پریشانیوں کے اثر کو نرم کرے گا۔ یہ آپ کو زندگی کی ناخوشگوار حقیقتوں سے بچنے کا ایک ذریعہ فراہم کرے گا، اور ہو سکتا ہے کہ کون جانتا ہے؟ آپ کا دماغ اس عارضی پسپائی کے دوران فنتاسی، خیالات یا منصوبوں کی دنیا میں داخل ہو جائے گا جو آپ کی زندگی کی تمام مالی یا روحانی حالت کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

اگر آپ اپنے آپ کو بدقسمت مانتے ہیں، کیونکہ آپ نے "محبت اور کھو دیا ہے"، سوچ کو ختم کر دیں۔ جس نے سچی محبت کی ہے وہ کبھی مکمل طور پر نہیں ہار سکتا۔ محبت سنکی اور مزاج ہے۔ اس کی نوعیت عارضی اور عارضی ہے۔ یہ اس وقت آتا ہے جب وہ خوش ہوتا ہے، اور بغیر انتباہ کے چلا جاتا ہے۔ اسے قبول کریں اور اس سے لطف اندوز ہوں جب تک یہ باقی ہے، لیکن اس کے جانے کی فکر میں وقت نہ گزاریں۔ پریشانی اسے کبھی واپس نہیں لائے گی۔

اس سوچ کو بھی مسترد کر دیں کہ محبت ایک بار نہیں ہوتی۔ محبت آ سکتی ہے۔
اور جاؤ، بغیر نمبر کے اوقات، لیکن محبت کے کوئی دو تجربات نہیں ہیں جو ایک کو اسی طرح متاثر کرتے ہیں۔
ہو سکتا ہے، اور عام طور پر، ایک محبت کا تجربہ ہو سکتا ہے جو دل پر باقی سب سے زیادہ گہرا نقش چھوڑتا ہے، لیکن محبت کے تمام تجربات فائدہ مند ہوتے ہیں، سوائے اس شخص کے جو محبت کے جانے کے وقت ناراضگی اور گھٹیا ہو جاتا ہے۔

محبت پر مایوسی نہیں ہونی چاہیے، اور اگر نہیں ہو گی۔
لوگ محبت اور جنس کے جذبات میں فرق کو سمجھتے تھے۔ بڑا فرق یہ ہے کہ محبت روحانی ہے، جب کہ جنس حیاتیاتی ہے۔ کوئی تجربہ، جو انسانی دل کو روحانی قوت سے چھوتا ہے، ممکنہ طور پر نقصان دہ نہیں ہو سکتا، سوائے جہالت یا حسد کے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

محبت، بغیر کسی سوال کے، زندگی کا سب سے بڑا تجربہ ہے۔ یہ ایک کو اندر لاتا ہے۔
لامحدود انٹیلی جنس کے ساتھ اشتراک. جب رومانس اور جنسی جذبات کے ساتھ ملایا جائے تو یہ تخلیقی کوشش کی سیڑھی کو بہت اوپر لے جا سکتا ہے۔ محبت، جنس، اور رومانس کے جذبات، کامیابی حاصل کرنے والے جینئس کے ابدی مثلث کے پہلو ہیں۔ فطرت کسی دوسری قوت کے ذریعے جنی پیدا نہیں کرتی۔

محبت ایک ایسا جذبہ ہے جس کے کئی پہلو، رنگ اور رنگ ہیں۔ والدین یا بچوں کے لیے جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ اس سے بالکل مختلف ہوتی ہے جو کسی کے پیارے کے لیے محسوس ہوتی ہے۔ ایک جنس کے جذبات سے ملا ہوا ہے، جب کہ دوسرا

نہیں

سچی دوستی میں جو محبت محسوس ہوتی ہے وہ ایسی نہیں ہوتی جیسی محسوس ہوتی ہے۔
کسی کے پیارے، والدین، یا بچے، لیکن یہ بھی محبت کی ایک شکل ہے۔
اس کے بعد، بے جان چیزوں کے لیے محبت کا جذبہ ہے، جیسے کہ فطرت کے دستکاری سے محبت۔ لیکن ان تمام مختلف قسم کی محبتوں میں سب سے زیادہ شدید اور جلنے والا وہ ہے جو محبت اور جنس کے جذبات کی آمیزش میں محسوس ہوتا ہے۔

شادیاں، جو محبت کی دائمی وابستگی کے ساتھ برکت نہیں رکھتی، مناسب طریقے سے متوازن اور متناسب، جنسی تعلقات کے ساتھ، خوش نہیں ہو سکتیں — اور شاذ و نادر ہی برداشت ہوتی ہیں۔ محبت، اکیلے، شادی میں خوشی نہیں لائے گی، اور نہ ہی اکیلے جنسی تعلقات. جب یہ دو خوبصورت جذبات آپس میں مل جاتے ہیں، تو شادی دماغ کی ایسی کیفیت پیدا کر سکتی ہے، جو روحانی کے سب سے قریب ہے جسے اس زمینی جہاز پر کبھی معلوم ہو سکتا ہے۔

جب محبت اور جنس کے جذبات میں رومانس کا جذبہ شامل کیا جاتا ہے۔
انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں۔

پھر ایک جینئس پیدا ہوا!
یہ کتنی مختلف کہانی ہے، جو عام طور پر جنسی جذبات سے وابستہ ہوتی ہے۔ یہاں اس جذبے کی تشریح ہے جو اسے عام سے اٹھا کر خدا کے ہاتھ میں کمہار کی مٹی بنا دیتا ہے، جس سے وہ خوبصورت اور متاثر کن تمام چیزیں بناتا ہے۔ یہ ایک ایسی تعبیر ہے جو صحیح طور پر سمجھے جانے پر، بہت زیادہ شادیوں میں موجود افراتفری سے ہم آہنگی پیدا کرے گی۔ بے قاعدگیوں کا اظہار اکثر تنگ کرنے کی صورت میں ہوتا ہے، عام طور پر جنسی کے موضوع پر علم کی کمی کا پتہ لگایا جا سکتا ہے۔ جہاں محبت، رومانس اور جنسی تعلقات کے جذبات اور افعال کا صحیح ادراک قائم رہتا ہے، وہاں شادی شدہ لوگوں کے درمیان کوئی اختلاف نہیں ہوتا۔

خوش قسمت ہے وہ شوہر جس کی بیوی محبت، سیکس اور رومانس کے جذبات کے درمیان حقیقی تعلق کو سمجھتی ہے۔ جب اس مقدس ٹریومیریٹ سے حوصلہ افزائی کی جاتی ہے، تو مشقت کی کوئی بھی شکل بوجھل نہیں ہوتی، کیونکہ کوشش کی سب سے نچلی شکل بھی محبت کی محنت کی نوعیت اختیار کرتی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یہ ایک بہت پرانی کہاوت ہے کہ "مرد کی بیوی یا تو اسے بنا سکتی ہے یا توڑ سکتی ہے" لیکن اس کی وجہ ہمیشہ سمجھ میں نہیں آتی۔ "بنانا" اور "توڑنے" بیوی کی سمجھ بوجھ یا محبت، جنس اور رومانس کے جذبات کو نہ سمجھنے کا نتیجہ ہے۔

باوجود اس کے کہ مرد ازدواجی ہیں، اپنی حیاتیاتی وراثت کی نوعیت کے اعتبار سے، یہ سچ ہے کہ کوئی بھی عورت کسی مرد پر اس کی بیوی کی طرح اثر انداز نہیں ہوتی، جب تک کہ اس کی شادی اس کی فطرت کے بالکل مطابق نہ ہو۔ اگر کوئی عورت اپنے شوہر کو اجازت دیتی ہے کہ وہ اس میں دلچسپی کھو دے، اور دوسری عورتوں میں زیادہ دلچسپی لے، تو اس کی وجہ عام طور پر اس کی لاعلمی، یا جنسی تعلقات، محبت اور رومانس کے موضوعات سے لاتعلقی ہے۔ یہ بیان ظاہر کرتا ہے کہ حقیقی محبت کبھی مرد اور اس کی بیوی کے درمیان ہوتی تھی۔ حقائق اس مرد پر یکساں طور پر لاگو ہوتے ہیں جو اپنی بیوی کی دلچسپی کو مرنے کی اجازت دیتا ہے۔

شادی شدہ لوگ اکثر چھوٹی چھوٹی باتوں پر جھگڑتے ہیں۔ اگر یہ ہیں۔
درست تجزیہ کیا جائے تو پریشانی کی اصل وجہ اکثر ان موضوعات پر بے حسی، یا لاعلمی پائی جائے گی۔

مرد کی سب سے بڑی محرک قوت عورت کو خوش کرنے کی خواہش ہے! شکاری جس نے پراگیتہاسک دنوں میں، تہذیب کے طلوع ہونے سے پہلے، ایسا کیا، کیونکہ وہ عورت کی نظروں میں عظیم ظاہر ہونے کی خواہش رکھتا تھا۔ اس حوالے سے انسان کی فطرت میں کوئی تبدیلی نہیں آئی۔ آج کا "شکاری" جنگلی جانوروں کی کھالیں گھر نہیں لاتا، لیکن وہ اچھے کپڑے، موٹر کاریں اور دولت فراہم کر کے اس کے حق میں اپنی خواہش کا اظہار کرتا ہے۔ مرد عورت کو خوش کرنے کی وہی خواہش رکھتا ہے جو تہذیب کے طلوع ہونے سے پہلے تھا۔ صرف ایک چیز جو بدلی ہے، وہ ہے اس کی خوشنودی کا طریقہ۔ وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں، اور طاقت اور شہرت کی بلندیوں پر پہنچ جاتے ہیں، وہ ایسا کرتے ہیں، بنیادی طور پر، عورتوں کو خوش کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرنے کے لیے۔

عورتوں کو ان کی زندگیوں سے نکال دو، اور بڑی دولت زیادہ تر مردوں کے لیے بیکار ہو گی۔ عورت کو خوش کرنے کی مرد کی یہ فطری خواہش ہے جو عورت کو مرد بنانے یا توڑنے کا اختیار دیتی ہے۔

عورت جو مرد کی فطرت کو سمجھتی ہے اور تدبیر سے اسے پورا کرتی ہے، ضرورت ہے۔
دوسری خواتین سے مقابلہ کا خوف نہیں ہے. دوسرے مردوں کے ساتھ معاملہ کرتے وقت مرد ناقابل تسخیر قوت ارادی کے ساتھ "جنات" ہو سکتے ہیں، لیکن ان کا انتظام ان کی پسند کی خواتین آسانی سے کر لیتی ہیں۔

زیادہ تر مرد اس بات کو تسلیم نہیں کریں گے کہ وہ اپنی پسند کی خواتین سے آسانی سے متاثر ہوتے ہیں، کیونکہ یہ مرد کی فطرت میں شامل ہے کہ وہ انواع کے مضبوط کے طور پر پہچانا جانا چاہتا ہے۔ مزید برآں، ذہین عورت اس "مردانہ خصلت" کو پہچانتی ہے اور بہت سمجھداری سے اسے کوئی مسئلہ نہیں بناتی۔

کچھ مرد جانتے ہیں کہ وہ اپنی پسند کی خواتین سے متاثر ہو رہے ہیں—اپنی بیویاں، پیارے، مائیں یا بہنیں—لیکن وہ تدبر سے باز رہتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اثر و رسوخ کے خلاف بغاوت کرنے سے کیونکہ وہ یہ جاننے کے لیے کافی ذہین ہیں کہ کوئی بھی آدمی صحیح عورت کی تبدیلی کے اثر کے بغیر خوش یا مکمل نہیں ہے۔ جو آدمی اس اہم سچائی کو نہیں پہچانتا وہ اپنے آپ کو اس طاقت سے محروم کر دیتا ہے جس نے مردوں کو کامیابی حاصل کرنے میں

مدد کرنے کے لیے دوسری تمام قوتوں سے زیادہ کام کیا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 12

تحت الشعور دماغ

کنیکٹنگ لنک

دولت کی طرف گیارہواں قدم

تحت الشعور ذہن شعور کے ایک شعبے پر مشتمل ہوتا ہے، میں جس میں سوچ کی ہر وہ تحریک جو معروضی ذہن تک پانچ حواس میں سے کسی ایک کے ذریعے پہنچتی ہے، اس کی درجہ بندی اور ریکارڈ کی جاتی ہے، اور جس سے خیالات کو واپس بلایا جا سکتا ہے یا فائلنگ کیبنٹ سے خطوط کے طور پر لیا جا سکتا ہے۔
یہ وصول کرتا ہے، اور فائلیں، احساس تاثرات یا خیالات، ان کی نوعیت سے قطع نظر۔ آپ رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعور میں کوئی بھی منصوبہ، سوچ، یا مقصد جو آپ اس کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں ترجمہ کرنا چاہتے ہیں لگا سکتے ہیں۔ لاشعور سب سے پہلے غالب خواہشات پر عمل کرتا ہے جو جذباتی احساس کے ساتھ مل جاتی ہے، جیسے ایمان۔

DESIREکے باب میں دی گئی ہدایات کے سلسلے میں اس پر غور کریں، اس میں بیان کردہ چھ اقدامات، اور اس باب میں منصوبوں کی تعمیر اور ان پر عمل درآمد کے حوالے سے دی گئی ہدایات پر غور کریں، اور آپ کو بتائی گئی سوچ کی اہمیت کا اندازہ ہو جائے گا۔

لاشعوری دماغ دن رات کام کرتا ہے۔ ایک طریقہ کار کے ذریعے، جو انسان کے لیے نامعلوم ہے، لاشعوری ذہن اس طاقت کے لیے لامحدود ذہانت کی قوتوں کو اپنی طرف کھینچتا ہے جس کے ساتھ وہ رضاکارانہ طور پر کسی کی خواہشات کو ان کے جسمانی مساوی، استعمال کرتے ہوئے، ہمیشہ سب سے زیادہ عملی ذرائع ابلاغ کا استعمال کرتا ہے جس کے ذریعے یہ مقصد حاصل کیا جا سکتا ہے۔

آپ اپنے لاشعور ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول نہیں کر سکتے، لیکن آپ رضاکارانہ طور پر کوئی بھی منصوبہ، خواہش، یا مقصد جسے آپ ٹھوس شکل میں تبدیل کرنا چاہتے ہیں، اس کے حوالے کر سکتے ہیں۔ خودکار تجویز کے باب میں، لاشعوری دماغ کے استعمال کے لیے ہدایات کو دوبارہ پڑھیں۔

اس عقیدے کی حمایت کرنے کے لئے بہت سارے ثبوت موجود ہیں کہ لاشعور ذہن انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان مربوط ربط ہے۔ یہ وہ ثالث ہے جس کے ذریعے کوئی اپنی مرضی سے لامحدود ذہانت کی قوتوں کو کھینچ سکتا ہے۔ یہ، اکیلے، خفیہ عمل پر مشتمل ہے جس کے ذریعے ذہنی تحریکوں کو تبدیل کیا جاتا ہے اور ان کے روحانی مساوی میں تبدیل کیا جاتا ہے. یہ،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اکیلا، وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے دعا کو اس ذریعہ تک پہنچایا جا سکتا ہے جو دعا کا جواب دینے کے قابل ہو۔

لاشعوری ذہن سے جڑی تخلیقی کوشش کے امکانات شاندار اور ناقابل تصور ہیں۔ وہ خوف کے ساتھ ایک کو متاثر کرتے ہیں۔

میں کبھی بھی لاشعوری ذہن کی بحث تک اس بات تک نہیں پہنچتا کہ احساس کمتری اور احساس کمتری کے بغیر، شاید اس حقیقت کی وجہ سے کہ اس موضوع پر انسان کے علم کا پورا ذخیرہ بہت ہی افسوسناک حد تک محدود ہے۔ یہ حقیقت کہ لاشعوری ذہن انسان کے سوچنے والے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کا ذریعہ ہے، بذات خود ایک ایسی سوچ ہے جو کسی کی وجہ کو تقریباً مفلوج کردیتی ہے۔

آپ کے قبول کرنے کے بعد، ایک حقیقت کے طور پر، لاشعور کے وجود کو دماغ، اور اس کے امکانات کو سمجھیں، اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالیاتی مساوی میں منتقل کرنے کے ایک ذریعہ کے طور پر، آپ خواہش کے باب میں دی گئی ہدایات کی پوری اہمیت کو سمجھیں گے۔ آپ یہ بھی سمجھ جائیں گے کہ آپ کو بار بار اپنی خواہشات کو واضح کرنے، اور انہیں لکھنے سے کم کرنے کی تلقین کیوں کی گئی ہے۔ آپ ہدایات پر عمل کرنے میں مستقل مزاجی کی ضرورت کو بھی سمجھیں گے۔

تیرہ اصول وہ محرکات ہیں جن کی مدد سے آپ پہنچنے کی صلاحیت حاصل کرتے ہیں، اور اپنے لاشعور پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ حوصلہ شکنی نہ کریں، اگر آپ پہلی کوشش میں ایسا نہیں کر سکتے۔ یاد رکھیں کہ لاشعوری ذہن کو صرف عادت کے ذریعے، ایمان کے باب میں دی گئی ہدایات کے تحت رضاکارانہ طور پر ہدایت کی جا سکتی ہے۔ آپ کو ابھی تک ایمان پر عبور حاصل کرنے کا وقت نہیں ملا۔ صبر کرو۔ ثابت قدم رہیں۔

ایمان اور خودکار تجویز کے ابواب میں بہت سارے بیانات ہوں گے۔ آپ کے لاشعوری ذہن کے فائدے کے لیے یہاں دہرایا جائے۔ یاد رکھیں، آپ کا لاشعوری ذہن رضاکارانہ طور پر کام کرتا ہے، چاہے آپ اس پر اثر انداز ہونے کی کوئی کوشش کریں یا نہ کریں۔ یہ، قدرتی طور پر، آپ کو یہ بتاتا ہے کہ خوف اور غربت کے خیالات، اور تمام منفی خیالات آپ کے لاشعوری ذہن کے لیے محرک کا کام کرتے ہیں، جب تک کہ، آپ ان تحریکوں پر قابو نہ پا لیں اور اسے زیادہ مطلوبہ خوراک دیں جس پر وہ کھانا کھا سکتا ہے۔

لاشعوری ذہن بیکار نہیں رہے گا! اگر آپ اپنے لاشعوری ذہن میں خواہشات کو پودے لگانے میں ناکام رہتے ہیں، تو یہ ان خیالات کو پالے گا جو آپ کی غفلت کے نتیجے میں اس تک پہنچتے ہیں۔ ہم پہلے ہی وضاحت کر چکے ہیں کہ سوچ کی تحریکیں، منفی اور مثبت دونوں، لاشعوری ذہن تک مسلسل پہنچ رہی ہیں، ان چار ذرائع سے جن کا ذکر سیکس ٹرانسمیوٹیشن کے باب میں کیا گیا ہے۔

فی الحال، یہ کافی ہے اگر آپ کو یاد ہو کہ آپ روزانہ زندگی گزار رہے ہیں ۔ ہر طرح کی سوچ کی تحریکوں کے درمیان جو آپ کے لا شعوری دماغ تک پہنچ رہے ہیں، آپ کے علم کے بغیر۔ ان میں سے کچھ محرکات یہ ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

منفی، کچھ مثبت ہیں. اب آپ منفی تحریکوں کے بہاؤ کو بند کرنے میں مدد کرنے کی کوشش میں مصروف ہیں، اور خواہش کی مثبت تحریکوں کے ذریعے رضاکارانہ طور پر اپنے لاشعور دماغ کو متاثر کرنے میں مدد کرنے کے لیے۔

جب آپ یہ حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ کے پاس وہ چابی ہو گی جو آپ کے لا شعوری دماغ کے دروازے کو کھول دیتی ہے۔ مزید یہ کہ، آپ اس دروازے کو اس قدر مکمل طور پر کنٹرول کر لیں گے، کہ کوئی ناپسندیدہ خیال آپ کے لا شعوری ذہن پر اثر انداز نہ ہو سکے۔

ہر وہ چیز جو انسان تخلیق کرتا ہے، سوچ کی تحریک کی شکل میں شروع ہوتا ہے۔ انسان کوئی ایسی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا تصور وہ پہلے سوچ میں نہ کرتا ہو۔ تخیل کی مدد کے ذریعے، سوچ کی تحریکوں کو منصوبوں میں جمع کیا جا سکتا ہے۔ تخیل، جب قابو میں ہو، استعمال کیا جا سکتا ہے ایسے منصوبوں یا مقاصد کی تخلیق کے لیے جو کسی کے منتخب کردہ پیشے میں کامیابی کا باعث بنتے ہیں۔

تمام فکری تحریکیں، جن کا مقصد ان کے جسمانی مساوی میں تبدیلی کرنا ہے، رضاکارانہ طور پر لاشعوری ذہن میں نصب کیا جاتا ہے، تخیل سے گزرنا چاہیے، اور ایمان کے ساتھ گھل مل جانا چاہیے۔ کسی منصوبے، یا مقصد کے ساتھ ایمان کا "ملازم"، جس کا مقصد لاشعوری ذہن کے سامنے پیش کرنا ہے، صرف تخیل کے ذریعے کیا جا سکتا ہے۔

ان بیانات سے، آپ آسانی سے اس کے رضاکارانہ استعمال کا مشاہدہ کریں گے۔
لاشعوری ذہن تمام اصولوں کو مربوط اور لاگو کرنے کا مطالبہ کرتا ہے۔
ایلا وہیلر ولکوکس نے طاقت کے بارے میں اپنی سمجھ کا ثبوت دیا۔
لاشعوری ذہن جب اس نے لکھا:

"آپ کبھی نہیں بتا سکتے کہ ایک خیال آپ کو نفرت یا محبت لانے میں کیا کرے گا -کیونکہ خیالات چیزیں ہیں، اور ان کے ہوا دار پنکھ کبوتر سے زیادہ تیز ہیں۔

وہ کائنات کے قانون کی پیروی کرتے ہیں -ہر چیز اپنی نوعیت کی
تخلیق کرتی ہے، اور وہ آپ کو جو کچھ بھی آپ کے دماغ سے نکل
گیا ہے اسے واپس لانے کے لیے ٹریک کو تیز کرتے ہیں۔"

مسز ولکوکس نے سچ سمجھ لیا، وہ خیالات جو کسی کے ذہن سے نکل جاتے ہیں۔ ذہن، اپنے آپ کو کسی کے لاشعوری ذہن میں بھی گہرائی سے سمیٹ لیتے ہیں، جہاں وہ ایک مقناطیس، نمونہ، یا بلیو پرنٹ کے طور پر کام کرتے ہیں جس کے ذریعے لاشعوری ذہن متاثر ہوتا ہے جب کہ ان کا جسمانی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے۔ خیالات واقعی چیزیں ہیں، اس وجہ سے کہ ہر مادی چیز سوچ کی توانائی کی شکل میں شروع ہوتی ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

لاشعوری ذہن "احساس" یا جذبات کے ساتھ مخلوط سوچ کے اثرات سے متاثر ہونے کا زیادہ حساس ہوتا ہے، ان لوگوں کے مقابلے میں جو صرف ذہن کے استدلال والے حصے میں پیدا ہوتے ہیں۔ درحقیقت، اس نظریے کی حمایت کرنے کے لیے بہت سے ثبوت موجود ہیں، کہ صرف جذباتی خیالات ہی لاشعوری ذہن پر کوئی عمل اثر انداز ہوتے ہیں۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ جذبات یا احساس، لوگوں کی اکثریت پر حکمرانی کرتے ہیں۔ اگر یہ سچ ہے کہ لاشعوری ذہن زیادہ تیزی سے جواب دیتا ہے، اور سوچنے کی تحریکوں سے زیادہ آسانی سے متاثر ہوتا ہے جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے ملتے ہیں، تو یہ ضروری ہے کہ جذبات کے زیادہ اہم سے واقف ہوں۔ سات بڑے مثبت جذبات ہیں، اور سات بڑے منفی جذبات۔ منفیات رضاکارانہ طور پر اپنے آپ کو سوچنے کی تحریکوں میں داخل کرتی ہیں، جو لاشعوری ذہن میں گزرنے کو یقینی بناتی ہیں۔ مثبت پہلوؤں کو، خودکار تجویز کے اصول کے ذریعے، سوچنے کی تحریکوں میں داخل کیا جانا چاہیے جو ایک فرد اپنے لاشعوری ذہن میں منتقل کرنا چاہتا ہے۔ (خودکار تجویز کے باب میں ہدایات دی گئی ہیں۔)

ان جذبات، یا احساس کی تحریکوں کو روٹی کی ایک روٹی میں خمیر سے تشبیہ دی جا سکتی ہے، کیونکہ یہ ایکشن عنصر کی تشکیل کرتے ہیں، جو سوچ کی تحریکوں کو غیر فعال سے فعال حالت میں بدل دیتا ہے۔ اس طرح کوئی سمجھ سکتا ہے کہ کیوں سوچنے کی تحریکیں، جو جذبات کے ساتھ اچھی طرح سے ملی ہوئی ہیں، "سرد وجہ" میں پیدا ہونے والی سوچوں کے مقابلے میں زیادہ آسانی سے عمل کرتی ہیں۔

آپ اپنے لاشعوری ذہن کے "اندرونی سامعین" پر اثر انداز ہونے اور اس پر قابو پانے کے لیے خود کو تیار کر رہے ہیں، تاکہ پیسے کی خواہش اس کے حوالے کر دی جائے، جسے آپ اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کرنا چاہتے ہیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ آپ اس "اندرونی سامعین" تک پہنچنے کے طریقہ کار کو سمجھیں۔

آپ کو اس کی زبان بولنی چاہیے، ورنہ یہ آپ کی پکار پر دھیان نہیں دے گا۔ یہ جذبات یا احساس کی زبان کو بہترین طریقے سے سمجھتا ہے۔ اس لیے ہم یہاں سات اہم مثبت جذبات اور سات اہم منفی حرکات کو بیان کرتے ہیں، تاکہ آپ اپنے لاشعوری ذہن کو ہدایات دیتے وقت مثبت پہلوؤں کی طرف متوجہ ہو سکیں، اور منفیوں سے بچ سکیں۔

سات اہم مثبت جذبات

خواہش کا جذبہ
ایمان کا جذبہ
محبت کا جذبہ
سیکس کا جذبہ
جوش کا جذبہ

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

رومانس کا جذبہ
امید کا جذبہ

اور بھی مثبت جذبات ہیں، لیکن یہ سات طاقتور ترین ہیں،
اور جو تخلیقی کوششوں میں سب سے زیادہ استعمال ہوتے ہیں۔ ان ساتوں پر عبور حاصل کرو
جذبات (انہیں صرف USEکے ذریعے ہی حاصل کیا جا سکتا ہے)، اور دیگر مثبت جذبات
جب آپ کو ان کی ضرورت ہو تو آپ کے حکم پر ہوں گے۔ یاد رہے اس سلسلے میں
کہ آپ ایک کتاب کا مطالعہ کر رہے ہیں جس کا مقصد آپ کو "پیسہ" تیار کرنے میں مدد کرنا ہے۔
شعور" اپنے ذہن کو مثبت جذبات سے بھر کر۔ انسان نہیں بنتا
اپنے ذہن کو منفی جذبات سے بھر کر پیسے کا شعور۔

سات بڑے منفی جذبات (ٹو
گریز کیا جائے)

خوف کا جذبہ
حسد کا جذبہ
نفرت کا جذبہ
انتقام کا جذبہ
لالچ کا جذبہ
SUPERSTITIONکا جذبہ
غصہ کا جذبہ

مثبت اور منفی جذبات ایک ہی وقت میں دماغ پر قبضہ نہیں کر سکتے۔ ایک یا
دوسرے کو غلبہ حاصل کرنا چاہیے۔ اس بات کو یقینی بنانا آپ کی ذمہ داری ہے۔
جذبات آپ کے دماغ پر غالب اثر ڈالتے ہیں۔ یہاں کا قانون
عادت آپ کی مدد کو آئے گی۔ مثبت کو لاگو کرنے اور استعمال کرنے کی عادت بنائیں
جذبات! آخر کار، وہ آپ کے دماغ پر اس قدر مکمل طور پر حاوی ہو جائیں گے، کہ
منفی اس میں داخل نہیں ہو سکتے۔
صرف لفظی طور پر، اور مسلسل، ان ہدایات پر عمل کرنے سے آپ کر سکتے ہیں
اپنے لا شعوری دماغ پر کنٹرول حاصل کریں۔ میں ایک ہی منفی کی موجودگی
آپ کا شعوری ذہن تعمیری امداد کے تمام امکانات کو ختم کرنے کے لیے کافی ہے۔
آپ کا لاشعور دماغ۔
اگر آپ مشاہدہ کرنے والے شخص ہیں، تو آپ نے دیکھا ہوگا کہ زیادہ تر لوگ
باقی سب کچھ ناکام ہونے کے بعد ہی نماز کا سہارا لیں! ورنہ وہ ایک کے ذریعہ دعا کرتے ہیں۔
بے معنی الفاظ کی رسم اور، کیونکہ یہ ایک حقیقت ہے کہ اکثر لوگ جو دعا کرتے ہیں،
باقی سب کچھ ناکام ہونے کے بعد ہی ایسا کریں، وہ اس کے ساتھ نماز کے لیے جاتے ہیں
ان کے ذہن خوف اور شک سے بھرے ہوئے ہیں، جو کہ لاشعور کے جذبات ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

دماغ اس پر عمل کرتا ہے، اور لامحدود ذہانت کو منتقل کرتا ہے۔ اسی طرح، یہ وہ جذبہ ہے جو لامحدود ذہانت حاصل کرتا ہے، اور اس پر عمل کرتا ہے۔

اگر آپ کسی چیز کے لیے دعا کرتے ہیں، لیکن دعا کرتے وقت ڈرتے ہیں، کہ آپ کو وہ نہ مل جائے، یا یہ کہ آپ کی دعا پر لامحدود ذہانت سے عمل نہ ہو، تو آپ کی دعا رائیگاں جائے گی۔

نماز، بعض اوقات، اس چیز کا ادراک کرتی ہے جس کے لیے کوئی دعا کرتا ہے۔ اگر آپ کو کبھی اس چیز کو حاصل کرنے کا تجربہ ہوا ہے جس کے لیے آپ نے دعا کی تھی، تو اپنی یادداشت میں واپس جائیں، اور اپنی اصل حالت کو یاد کریں، جب آپ دعا کر رہے تھے، اور آپ یقینی طور پر جان لیں گے کہ یہاں بیان کردہ نظریہ ایک نظریہ سے زیادہ ہے۔

وہ وقت آئے گا جب سکولوں اور تعلیمی اداروں کو ملک "دعا کی سائنس" سکھائے گا۔ مزید یہ کہ، پھر دعا ہو سکتی ہے، اور سائنس کی طرف کم ہو جائے گی۔ جب وہ وقت آجائے گا، (جیسے ہی بنی نوع انسان اس کے لیے تیار ہو جائے گا، اور اس کا مطالبہ کرے گا)، کوئی بھی خوف کی حالت میں عالمگیر ذہن کے پاس نہیں جائے گا، اس لیے کہ اس میں خوف جیسا کوئی جذبہ نہیں ہوگا۔ جہالت، توہم پرستی اور جھوٹی تعلیمات کا خاتمہ ہو جائے گا، اور انسان لامحدود ذہانت کے بچے کی حیثیت سے اپنی حقیقی حیثیت حاصل کر لے گا۔ چند ایک پہلے ہی یہ نعمت حاصل کر چکے ہیں۔

اگر آپ کو یقین ہے کہ یہ پیشین گوئی بہت دور کی بات ہے، تو انسانی نسل پر ایک نظر ڈالیں۔
ماضی کا جائزہ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، لوگ آسمانی بجلی کو خدا کے غضب کا ثبوت مانتے تھے، اور اس سے ڈرتے تھے۔ اب، ایمان کی طاقت کی بدولت، مردوں نے بجلی کو استعمال کیا ہے اور اسے صنعت کے پہیوں کو موڑ دیا ہے۔ سو سال سے بھی کم عرصہ پہلے، انسانوں کا خیال تھا کہ سیاروں کے درمیان کی جگہ ایک عظیم خلا کے سوا کچھ نہیں، مردہ عدم ہونے کا ایک ٹکڑا۔ اب، ایمان کی اسی طاقت کی بدولت، لوگ جانتے ہیں کہ یا تو مردہ یا خالی ہونے سے بہت دور، سیاروں کے درمیان خلا بہت زیادہ زندہ ہے، کہ یہ کمپن کی سب سے اعلیٰ شکل ہے، سوائے شاید، سوچ کی کمپن کے۔ مزید برآں، مرد جانتے ہیں کہ یہ زندہ، دھڑکتی، بلتی ہوئی توانائی جو مادے کے ہر ایٹم میں پھیلی ہوئی ہے، اور خلا کی ہر جگہ کو بھرتی ہے، ہر انسانی دماغ کو ہر دوسرے انسانی دماغ سے جوڑتی ہے۔

مردوں کو یہ ماننے کی کیا وجہ ہے کہ یہی توانائی آپس میں نہیں جڑتی؟
لامحدود ذہانت کے ساتھ ہر انسانی دماغ؟
انسان کے محدود دماغ اور لامحدود کے درمیان کوئی ٹول گیٹس نہیں ہیں۔
ذہانت۔ مواصلت کی قیمت صبر، ایمان، استقامت، تفہیم، اور بات چیت کی مخلصانہ خواہش کے سوا کچھ نہیں ہے۔ اس کے علاوہ، نقطہ نظر صرف فرد کی طرف سے بنایا جا سکتا ہے. ادا شدہ نمازیں ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

بیکار لامحدود انٹیلی جنس پراکسی کے ذریعہ کوئی کاروبار نہیں کرتی ہے۔ آپ یا تو براہ راست جاتے ہیں، یا آپ بات چیت نہیں کرتے ہیں۔

آپ نماز کی کتابیں خرید سکتے ہیں اور انہیں اپنے عذاب کے دن تک دہراتے ہیں، بغیر کسی فائدہ کے۔ وہ خیالات جو آپ لامحدود ذہانت تک پہنچانا چاہتے ہیں، ان کو تبدیلی سے گزرنا چاہیے، جیسا کہ آپ کے اپنے لاشعوری ذہن کے ذریعے ہی دیا جا سکتا ہے۔

جس طریقہ سے آپ لامحدود ذہانت کے ساتھ بات چیت کر سکتے ہیں وہ اس سے بہت ملتا جلتا ہے جس کے ذریعے آواز کی کمپن ریڈیو کے ذریعے بات چیت کی جاتی ہے۔ اگر آپ ریڈیو کے کام کرنے والے اصول کو سمجھتے ہیں، تو یقیناً آپ کو معلوم ہے کہ آواز کو ایتھر کے ذریعے اس وقت تک نہیں پہنچایا جا سکتا جب تک کہ اسے "قدم بڑھانا" یا کمپن کی شرح میں تبدیل نہ کر دیا جائے جس کا انسانی کان پتہ نہیں لگا سکتا۔ ریڈیو بھیجنے والا اسٹیشن انسانی آواز کی آواز کو اٹھاتا ہے، اور لاکھوں بار کمپن بڑھا کر اس میں ترمیم کرتا ہے۔ صرف اس طرح، آواز کی کمپن ایتھر کے ذریعے بات چیت کی جا سکتی ہے. اس تبدیلی کے ہونے کے بعد، ایتھر توانائی کو "اٹھاتا ہے" (جو اصل میں آواز کے کمپن کی شکل میں تھا)، اس توانائی کو ریڈیو وصول کرنے والے اسٹیشنوں تک لے جاتا ہے، اور یہ وصول کرنے والے اس توانائی کو "قدم" سیٹ کرتے ہیں کہ وہ کمپن کی اپنی اصل شرح پر واپس چلا جاتا ہے لہذا اسے آواز کے طور پر پہچانا جاتا ہے۔

لاشعوری ذہن ایک درمیانی ہے، جو کسی کی دعاؤں کا ترجمہ کرتا ہے۔ ان شرائط میں جن کو لامحدود ذہانت پہچان سکتی ہے، پیغام کو پیش کرتی ہے، اور دعا کے مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ایک یقینی منصوبہ یا خیال کی صورت میں جواب واپس لاتی ہے۔ اس اصول کو سمجھیں، اور آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ نماز کی کتاب سے پڑھے جانے والے محض الفاظ کیوں انسان کے دماغ اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کی ایجنسی کے طور پر کام نہیں کر سکتے۔

اس سے پہلے کہ آپ کی دعا لامحدود ذہانت تک پہنچ جائے (ایک بیان صرف مصنف کا نظریہ)، یہ غالباً اپنے اصل فکری وائبریشن سے روحانی کمپن کی شرائط میں تبدیل ہو گیا ہے۔ ایمان واحد معروف ایجنسی ہے جو آپ کے خیالات کو روحانی نوعیت دے گی۔ ایمان اور خوف غریبوں کو ساتھی بناتے ہیں۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، دوسرا موجود نہیں ہوتا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 13

دماغ

سوچ کے لیے ایک براڈکاسٹنگ اور وصول کرنے والا اسٹیشن

دولت کی طرف بارہواں قدم

بیس سال سے زیادہ پہلے، مصنف، کے ساتھ مل کر کام کر رہے تھے۔
آنجہانی ڈاکٹر الیگزینڈر گراہم بیل، اور ڈاکٹر ایلمر آر گیٹس نے مشاہدہ کیا کہ ہر انسانی دماغ سوچ کی کمپن کے لیے ایک نشریاتی اور وصول کرنے والا اسٹیشن ہے۔

ایتھر کے میڈیم کے ذریعے، اسی طرح کے فیشن میں جس کے ذریعہ ملازم ہے۔
ریڈیو براڈکاسٹنگ کے اصول کے مطابق ہر انسان کا دماغ سوچ کے ان کمپن کو اٹھانے کی صلاحیت رکھتا ہے جو دوسرے دماغوں کے ذریعے جاری ہو رہی ہیں۔
پچھلے پیراگراف میں بیان کے سلسلے میں، موازنہ کریں،
اور تخلیقی تخیل کی تفصیل پر غور کریں، جیسا کہ تخیل کے باب میں بیان کیا گیا ہے۔ تخلیقی تخیل دماغ کا "حاصل کرنے والا سیٹ" ہے، جو خیالات کو حاصل کرتا ہے، جو دوسروں کے دماغوں سے جاری ہوتا ہے۔ یہ کسی کے باشعور، یا استدلال کرنے والے ذہن، اور ان چار ذرائع کے درمیان رابطے کی ایجنسی ہے جن سے کسی کو سوچنے کی تحریک مل سکتی ہے۔

جب حوصلہ افزائی کی جاتی ہے، یا کمپن کی بلند شرح پر "قدم بڑھایا جاتا ہے"، تو ذہن سوچ کی کمپن کے لیے زیادہ قبول کرتا ہے جو باہر کے ذرائع سے ایتھر کے ذریعے اس تک پہنچتا ہے۔ یہ "قدم بڑھانے" کا عمل مثبت جذبات، یا منفی جذبات کے ذریعے ہوتا ہے۔ جذبات کے ذریعے سوچ کے ارتعاش کو بڑھایا جا سکتا ہے۔

انتہائی زیادہ شرح کی کمپن وہ واحد کمپن ہیں جو ایتھر کے ذریعے ایک دماغ سے دوسرے دماغ میں اٹھا کر لے جاتی ہیں۔ سوچ ایک توانائی ہے جو کمپن کی انتہائی بلند شرح پر سفر کرتی ہے۔ خیال، جس میں کسی بھی بڑے جذبات کے ذریعے تبدیلی یا "قدم بڑھایا" گیا ہو، عام سوچ کے مقابلے میں بہت زیادہ رفتار سے کمپن ہوتا ہے، اور یہ سوچ کی اس قسم ہے جو انسانی دماغ کی نشریاتی مشینری کے ذریعے ایک دماغ سے دوسرے دماغ میں منتقل ہوتی ہے۔

سیکس کا جذبہ انسانی جذبات کی فہرست میں سرفہرست ہے۔
جیسا کہ شدت اور محرک قوت کا تعلق ہے۔ دماغ جو رہا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

جنس کے جذبات سے متحرک، اس سے کہیں زیادہ تیز رفتار سے کمپن ہوتا ہے جب وہ جذبات خاموش یا غیر حاضر ہوتا ہے۔

جنسی تبدیلی کا نتیجہ، خیالات کی کمپن کی شرح میں اس حد تک اضافہ ہوتا ہے کہ تخلیقی تخیل خیالات کے لیے انتہائی قابل قبول ہو جاتا ہے، جسے وہ آسمان سے اٹھا لیتا ہے۔ دوسری طرف، جب دماغ تیز رفتاری سے بل رہا ہوتا ہے، تو یہ نہ صرف ایتھر کے ذریعے دوسرے دماغوں کی طرف سے جاری کیے گئے خیالات اور خیالات کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، بلکہ یہ کسی کے اپنے خیالات کو وہ "احساس" دیتا ہے جو ان خیالات کو اٹھانے اور ان پر عمل کرنے سے پہلے ضروری ہے۔

اس طرح، آپ دیکھیں گے کہ نشریاتی اصول وہ عنصر ہے جس کے ذریعے آپ احساس، یا جذبات کو اپنے خیالات کے ساتھ ملاتے ہیں اور انہیں اپنے لا شعوری دماغ تک پہنچاتے ہیں۔

لاشعوری ذہن دماغ کا "بھیجنے والا اسٹیشن" ہے، جس کے ذریعے سوچ کی کمپنیں نشر ہوتی ہیں۔ تخلیقی تخیل ایک "حاصل کرنے والا سیٹ" ہے جس کے ذریعے فکر کی کمپن آسمان سے اٹھا لی جاتی ہے۔

لاشعوری ذہن کے اہم عوامل کے ساتھ، اور تخلیقی تخیل کی فیکلٹی، جو آپ کی ذہنی نشریاتی مشینری کے بھیجنے اور وصول کرنے کے سیٹوں کو تشکیل دیتی ہے، اب خودکار تجویز کے اصول پر غور کریں، جو وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے آپ اپنے "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کو چلا سکتے ہیں۔

خودکار تجویز کے باب میں بیان کردہ ہدایات کے ذریعے، آپ
یقینی طور پر اس طریقہ کے بارے میں مطلع کیا گیا تھا جس کے ذریعے DESIRE کو اس کے مالیاتی مساوی میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔
آپ کے ذہنی "براڈکاسٹنگ" اسٹیشن کا آپریشن نسبتاً آسان ہے۔
طریقہ کار جب آپ اپنا براڈکاسٹنگ اسٹیشن استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو ذہن میں رکھنے اور لاگو کرنے کے لیے صرف تین اصول ہیں —تحت الشعور ذہن، تخلیقی تخیل، اور خودکار تجویز۔ وہ محرکات جن کے ذریعے آپ ان تینوں اصولوں کو عملی جامہ پہناتے ہیں بیان کیا گیا ہے- طریقہ کار DESIRE سے شروع ہوتا ہے۔

سب سے بڑی قوتیں "غیر محسوس" ہیں

ڈپریشن نے دنیا کو بہت حد تک پہنچا دیا۔
ان قوتوں کی تفہیم جو غیر محسوس اور غیب ہیں۔ گزرے ہوئے زمانوں میں، انسان نے اپنے جسمانی حواس پر بہت زیادہ انحصار کیا ہے، اور

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اپنے علم کو جسمانی چیزوں تک محدود کر دیا ہے، جنہیں وہ دیکھ سکتا تھا، چھو سکتا تھا، تول سکتا تھا اور ناپ بھی سکتا تھا۔

اب ہم تمام عمروں کے سب سے شاندار دور میں داخل ہو رہے ہیں -ایک ایسا دور جو ہمیں دنیا کی غیر محسوس قوتوں کے بارے میں کچھ سکھائے گا۔ شاید ہم اس عمر سے گزرتے ہوئے یہ سیکھ لیں گے کہ "دوسرا نفس" اس جسمانی نفس سے زیادہ طاقتور ہے جب ہم آئینے میں دیکھتے ہیں۔

بعض اوقات مرد غیر محسوس چیزوں کے بارے میں ہلکے سے بات کرتے ہیں -وہ چیزیں جو وہ ہیں۔ ان کے پانچ حواس میں سے کسی کے ذریعے محسوس نہیں کر سکتے، اور جب ہم انہیں سنتے ہیں، تو یہ ہمیں یاد دلاتا ہے کہ ہم سب ان قوتوں کے زیر کنٹرول ہیں جو نظر نہ آنے والی اور غیر محسوس ہیں۔

پوری بنی نوع انسان کے پاس سمندروں کی لڑھکتی لہروں میں لپٹی غیر محسوس قوت کو قابو کرنے کی طاقت نہیں ہے۔ انسان میں کشش ثقل کی غیر محسوس قوت کو سمجھنے کی صلاحیت نہیں ہے، جو اس چھوٹی سی زمین کو ہوا میں معلق رکھتی ہے، اور انسان کو اس سے گرنے سے روکتی ہے، اس قوت کو قابو کرنے کی طاقت بہت کم ہے۔ انسان مکمل طور پر اس غیر محسوس قوت کا تابع ہے جو گرج چمک کے ساتھ آتی ہے اور وہ بجلی کی غیر محسوس قوت کے سامنے بالکل بے بس ہے- بلکہ اسے یہ بھی معلوم نہیں کہ بجلی کیا ہے، کہاں سے آتی ہے یا اس کا مقصد کیا ہے!

اور نہ ہی یہ کسی بھی طرح سے غیب اور غیر محسوس چیزوں کے سلسلے میں انسان کی جہالت کی انتہا ہے۔ وہ زمین کی مٹی میں لپٹی ہوئی غیر محسوس قوت (اور ذہانت) کو نہیں سمجھتا —وہ قوت جو اسے کھانے کا ہر لقمہ فراہم کرتی ہے، ہر لباس جو وہ پہنتا ہے، ہر ڈالر جو وہ اپنی جیب میں رکھتا ہے۔

دماغ کی ڈرامائی کہانی

آخری، لیکن کم از کم، آدمی، اپنی تمام گھمبیر ثقافت اور تعلیم کے ساتھ، سوچ کی غیر محسوس قوت (تمام غیر محسوس چیزوں میں سب سے بڑی) کو بہت کم یا کچھ نہیں سمجھتا ہے ۔ وہ جسمانی دماغ اور اس کے پیچیدہ مشینری کے وسیع نیٹ ورک کے بارے میں بہت کم جانتا ہے جس کے ذریعے سوچ کی طاقت کو اس کے مادی مساوی میں ترجمہ کیا جاتا ہے، لیکن اب وہ اس دور میں داخل ہو رہا ہے جس سے اس موضوع پر روشن خیالی حاصل ہو گی۔ سائنس کے لوگوں نے پہلے ہی دماغ نامی اس حیرت انگیز چیز کے مطالعہ کی طرف اپنی توجہ مبذول کرانا شروع کر دی ہے، اور جب وہ ابھی اپنے مطالعے کے کنڈرگارٹن مرحلے میں ہیں، انھوں نے یہ جاننے کے لیے کافی علم دریافت کر لیا ہے کہ انسانی دماغ کا مرکزی سوئچ بورڈ، لکیروں کی تعداد جو دماغ کے خلیات کو ایک دوسرے سے جوڑتی ہے، اعداد و شمار کے برابر ہے، اس کے بعد پندرہ ملین سائفرز ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

شکاگو یونیورسٹی کے ڈاکٹر سی جوڈسن ہیرک نے کہا، "یہ اعداد و شمار بہت شاندار ہے،" کہ لاکھوں نوری سالوں سے متعلق فلکیاتی اعداد و شمار مقابلے کے لحاظ سے غیر معمولی ہو جاتے ہیں۔

اس بات کا تعین کیا گیا ہے کہ انسانی دماغی پرانتستا میں 10,000,000,000 سے 14,000,000,000 اعصابی خلیات ہیں، اور ہم جانتے ہیں کہ یہ مخصوص نمونوں میں ترتیب دیے گئے ہیں۔ یہ انتظامات بے ترتیب نہیں ہیں۔ وہ منظم ہیں۔

الیکٹرو فزیالوجی کے حال ہی میں تیار کیے گئے طریقے انتہائی درست طور پر واقع خلیات، یا مائیکرو الیکٹروڈ کے ساتھ ریشوں سے ایکشن کرنٹ نکالتے ہیں، انہیں ریڈیو ٹیوبوں کے ساتھ بڑھاتے ہیں، اور ممکنہ فرق کو ایک وولٹ کے دس لاکھویں حصے تک ریکارڈ کرتے ہیں۔"
یہ ناقابل فہم ہے کہ پیچیدہ مشینری کا ایسا نیٹ ورک صرف جسمانی افعال کو انجام دینے کے لئے وجود میں آنا چاہئے جو جسمانی جسم کی نشوونما اور دیکھ بھال سے متعلق ہے۔ کیا یہ امکان نہیں ہے کہ وہی نظام، جو اربوں دماغی خلیات کو ایک دوسرے سے رابطے کے لیے میڈیا فراہم کرتا ہے، دوسری غیر محسوس قوتوں کے ساتھ رابطے کے ذرائع بھی فراہم کرتا ہے؟

اس کتاب کے لکھے جانے کے بعد، مخطوطہ کے پبلشر کے پاس جانے سے پہلے، نیویارک ٹائمز میں ایک اداریہ شائع ہوا، جس میں دکھایا گیا تھا کہ کم از کم ایک عظیم یونیورسٹی، اور ذہنی مظاہر کے شعبے میں ایک ذہین تفتیش کار، ایک منظم تحقیق کر رہے ہیں جس کے ذریعے یہ نتیجہ اخذ کیا گیا ہے کہ اس اور اس کے بعد کے باب میں بیان کردہ بہت سے لوگوں کے متوازی ہیں۔ اداریہ میں ڈاکٹر رائن اور ڈیوک یونیورسٹی میں ان کے ساتھیوں کی طرف سے کیے گئے کام کا مختصراً تجزیہ کیا گیا، یعنی:-"'ٹیلی پیتھی' کیا ہے؟

"ایک ماہ قبل ہم نے اس صفحہ پر ڈیوک یونیورسٹی میں پروفیسر رائن اور ان کے ساتھیوں کی طرف سے 'ٹیلی پیتھی' اور 'کلیئروائینس' کے وجود کا تعین کرنے کے لیے ایک لاکھ سے زیادہ ٹیسٹوں سے حاصل کیے گئے کچھ قابل ذکر نتائج کا حوالہ دیا تھا۔ ان نتائج کا خلاصہ ہارپرز میگزین کے پہلے دو مضامین میں کیا گیا تھا جو اب شائع ہوا ہے، مصنف، ای ایچ رائٹ، ان 'ایکسٹرا سینسری' طریقوں کی صحیح نوعیت کے بارے میں، جو کچھ سیکھا گیا ہے، یا اس کا اندازہ لگانا مناسب معلوم ہوتا ہے، اس کا خلاصہ کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

"ٹیلی پیتھی اور دعویداری کا اصل وجود اب کچھ لوگوں کو لگتا ہے۔
رائن کے تجربات کے نتیجے میں سائنسدانوں کو بہت زیادہ امکان ہے۔ مختلف وصول کنندگان سے کہا گیا کہ وہ ایک خصوصی پیک میں زیادہ سے زیادہ کارڈوں کے نام بتائیں جو وہ انہیں دیکھے بغیر اور ان تک دیگر حسی رسائی کے بغیر کر سکتے ہیں۔
مردوں اور عورتوں کے تقریباً ایک اسکور کو دریافت کیا گیا جو باقاعدگی سے اتنے سارے کارڈز کو درست طریقے سے نام دے سکتے تھے کہ 'ایسا کوئی موقع نہیں تھا کہ ان کے لاکھوں میں سے ایک بھی ایسا موقع نہیں تھا جنہوں نے قسمت یا حادثاتی طور پر اپنے کارنامے انجام دیے ہوں۔'

"لیکن انہوں نے یہ کیسے کیا؟ یہ طاقتیں، یہ فرض کرتے ہوئے کہ وہ موجود ہیں، کرتی ہیں۔
حسی نہیں لگتا. ان کا کوئی عضو معلوم نہیں۔ تجربات

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

کئی سو میل کے فاصلے پر بھی اسی طرح کام کیا جیسا کہ انہوں نے ایک ہی کمرے میں کیا تھا۔ یہ حقائق مسٹر رائٹ کی رائے میں تابکاری کے کسی بھی طبعی نظریہ کے ذریعے ٹیلی پیتھی یا کلیر وائینس کی وضاحت کرنے کی کوشش کو بھی ختم کرتے ہیں۔ تابناک توانائی کی تمام معلوم شکلیں الٹی طور پر زوال پذیر ہوتی ہیں کیونکہ فاصلے کا مربع طے ہوتا ہے۔

Telepathy اور clairvoyance نہیں کرتے۔ لیکن وہ جسمانی وجوہات کے ذریعے مختلف ہوتے ہیں جیسا کہ ہماری دوسری ذہنی طاقتیں کرتی ہیں۔ وسیع رائے کے برعکس، وہ اس وقت بہتر نہیں ہوتے جب دیکھنے والا سو رہا ہو یا آدھا سو رہا ہو، بلکہ، اس کے برعکس، جب وہ سب سے زیادہ بیدار اور چوکنا ہو۔ رائن نے دریافت کیا کہ ایک نشہ آور دوا لینے والے کے اسکور کو ہمیشہ کم کر دے گا، جبکہ ایک محرک اسے ہمیشہ زیادہ بھیجے گا۔ سب سے زیادہ قابل اعتماد اداکار بظاہر اچھا سکور نہیں بنا سکتا جب تک کہ وہ اپنی پوری کوشش نہ کرے۔

"ایک نتیجہ جو رائٹ نے کچھ اعتماد کے ساتھ اخذ کیا ہے وہ یہ ہے کہ ٹیلی پیتھی اور کلیر وائینس واقعی ایک اور ایک ہی تحفہ ہیں۔ یعنی وہ فیکلٹی جو ایک کارڈ کو میز پر 'دیکھتی ہے' بالکل وہی لگتی ہے جو کسی دوسرے ذہن میں بسی ہوئی سوچ کو 'پڑھتی' ہے۔ اس پر یقین کرنے کی کئی بنیادیں ہیں۔ اب تک، مثال کے طور پر، اب تک ہر ایک میں سے ہر ایک تحفہ میں سے ہر ایک سے لطف اندوز ہونے والے ہر دو شخص کو یا تو تحفے سے لطف اندوز ہونے کا موقع ملا ہے۔ دونوں برابر جوش و خروش کے رہے ہیں، تقریباً بالکل۔

پردے، دیواریں، فاصلے، دونوں پر کوئی اثر نہیں ہوتا۔ رائٹ اس نتیجے سے آگے بڑھ کر اس بات کا اظہار کرتا ہے کہ وہ جو کچھ پیش کرتا ہے وہ محض 'کبڑے' سے زیادہ نہیں ہے کہ دوسرے اضافی حسی تجربات، پیشین گوئی کے خواب، تباہی کی پیشگوئیاں، اور اس طرح کی چیزیں بھی اسی فیکلٹی کا حصہ ثابت ہو سکتی ہیں۔ قاری سے ان میں سے کسی بھی نتیجے کو قبول کرنے کے لیے نہیں کہا جاتا جب تک کہ وہ اسے ضروری نہ سمجھے، لیکن رائن نے جو ثبوت جمع کیے ہیں وہ متاثر کن رہیں گے۔"

حالات کے حوالے سے ڈاکٹر رائن کے اعلان کے پیش نظر

جس کے تحت ذہن اس کا جواب دیتا ہے جسے وہ ادراک کے اضافی حسی طریقوں سے تعبیر کرتا ہے، اب مجھے اس کی گواہی میں یہ کہتے ہوئے شامل کرنے میں فخر محسوس ہوتا ہے کہ میں نے اور میرے ساتھیوں نے یہ دریافت کیا ہے کہ ہم کیا مانتے ہیں وہ مثالی حالات ہیں جن کے تحت ذہن کو متحرک کیا جا سکتا ہے تاکہ اگلے باب میں بیان کردہ چھٹی حس کو عملی طور پر کام کرنے کے لیے بنایا جا سکے۔

میں جن شرائط کا حوالہ دیتا ہوں وہ میرے اور میرے عملے کے دو ارکان کے درمیان قریبی کام کرنے والے اتحاد پر مشتمل ہے۔ تجربے اور مشق کے ذریعے، ہم نے دریافت کیا ہے کہ اپنے ذہنوں کو کس طرح متحرک کیا جائے (اگلے باب میں بیان کردہ "غیر مرئی مشیروں" کے سلسلے میں استعمال ہونے والے اصول کو لاگو کرکے) تاکہ ہم اپنے تین ذہنوں کو ایک میں ملانے کے عمل سے، بہت سے ذاتی مسائل کا حل تلاش کر سکیں جو میرے مؤکلوں نے پیش کیے ہیں۔

طریقہ کار بہت آسان ہے۔ ہم واضح طور پر کانفرنس کی میز پر بیٹھتے ہیں۔
ہمارے زیر غور مسئلہ کی نوعیت بیان کریں، پھر شروع کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس پر بحث ہر ایک جو بھی خیالات پیش کرتا ہے اس میں حصہ ڈالتا ہے۔ دماغی محرک کے اس طریقہ کے بارے میں عجیب بات یہ ہے کہ یہ ہر شریک کو علم کے نامعلوم ذرائع سے بات چیت میں یقینی طور پر اپنے تجربے سے باہر رکھتا ہے۔

اگر آپ ماسٹر مائنڈ کے باب میں بیان کردہ اصول کو سمجھتے ہیں، تو یقیناً آپ یہاں گول میز کے طریقہ کار کو تسلیم کرتے ہیں جسے ماسٹر مائنڈ کا عملی اطلاق بتایا گیا ہے۔

ذہن کی حوصلہ افزائی کا یہ طریقہ، تین افراد کے درمیان مخصوص موضوعات پر ہم آہنگ بحث کے ذریعے، ماسٹر مائنڈ کے سب سے آسان اور عملی استعمال کو واضح کرتا ہے۔

اسی طرح کے منصوبے کو اپنانے اور اس پر عمل کرنے سے اس فلسفے کا کوئی بھی طالب علم ہو سکتا ہے۔ تعارف میں مختصر طور پر بیان کردہ مشہور کارنیگی فارمولے کے قبضے میں آئیں۔ اگر اس وقت آپ کے لیے اس کا کوئی مطلب نہیں ہے، تو اس صفحہ کو نشان زد کریں اور آخری باب مکمل کرنے کے بعد اسے دوبارہ پڑھیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"ڈپریشن" بھیس میں ایک نعمت تھی۔
اس نے پوری دنیا کو ایک نئے نقطہ آغاز تک پہنچا دیا جو ہر ایک کو ایک
نیا موقع فراہم کرتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

باب 14

چھٹی حس

حکمت کے مندر کا دروازہ

دولت کی طرف تیرھواں قدم

"تیرہویں" اصول کو چھٹی حس کے نام سے جانا جاتا ہے، جس کے ذریعے لامحدود ذہانت فرد کی طرف سے کسی کوشش یا مطالبے کے بغیر، رضاکارانہ طور پر بات چیت کر سکتی ہے۔

یہ اصول فلسفہ کی سربلندی ہے۔ اسے صرف دوسرے بارہ اصولوں پر عبور حاصل کر کے ہی ضم، سمجھا اور لاگو کیا جا سکتا ہے۔
چھٹی حس لاشعور دماغ کا وہ حصہ ہے جسے تخلیقی تخیل کہا جاتا ہے۔ اسے "ریسیونگ سیٹ" بھی کہا جاتا ہے جس کے ذریعے خیالات، منصوبے اور خیالات ذہن میں چمکتے ہیں۔ "چمک" کو کبھی کبھی "ہنچ" یا "انسپائریشنز" کہا جاتا ہے۔

چھٹی حس وضاحت سے انکار کرتی ہے! یہ اس شخص کے لیے بیان نہیں کیا جا سکتا جس نے اس فلسفے کے دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہ کیا ہو، کیونکہ ایسے شخص کے پاس نہ کوئی علم ہے اور نہ کوئی تجربہ ہے جس سے چھٹی حس کا موازنہ کیا جائے۔ چھٹی حس کی سمجھ اندر سے ذہن کی نشوونما کے ذریعے مراقبہ سے ہی آتی ہے۔ چھٹی حس غالباً انسان کے محدود ذہن اور لامحدود ذہانت کے درمیان رابطے کا ذریعہ ہے اور اسی وجہ سے یہ ذہنی اور روحانی دونوں کا مرکب ہے۔ خیال کیا جاتا ہے کہ یہ وہ نقطہ ہے جس پر انسان کا دماغ یونیورسل مائنڈ سے رابطہ کرتا ہے۔

اس کتاب میں بیان کردہ اصولوں پر عبور حاصل کرنے کے بعد، آپ ہو جائیں گے۔
ایک ایسے بیان کو سچائی کے طور پر قبول کرنے کے لیے تیار ہو جو، بصورت دیگر، آپ کے لیے ناقابل یقین ہو، یعنی: چھٹی حس کی مدد سے، آپ کو ان سے بچنے کے لیے آنے والے خطرات سے بروقت خبردار کیا جائے گا، اور انھیں قبول کرنے کے مواقع کے بارے میں بروقت مطلع کیا جائے گا۔

آپ کی مدد کے لئے آتا ہے، اور آپ کی بولی کرنے کے لئے، کی ترقی کے ساتھ
چھٹی حس، ایک "سرپرست فرشتہ" جو آپ کے لیے ہر وقت حکمت کے مندر کا دروازہ کھولے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com
پر

Machine Translated by Google

یہ سچائی کا بیان ہے یا نہیں، آپ کبھی نہیں جان پائیں گے، سوائے اس کے
اس کتاب کے صفحات میں بیان کردہ ہدایات پر عمل کریں، یا طریقہ کار کے کچھ اسی طرح کے طریقے۔

مصنف نہ تو "معجزات" کا قائل ہے اور نہ ہی "معجزات" کا حامی، اس وجہ سے کہ اسے فطرت کے بارے میں اتنا علم ہے کہ وہ یہ سمجھ سکتا ہے کہ فطرت کبھی بھی اپنے قائم کردہ قوانین سے انحراف نہیں کرتی ہے۔ اس کے بعض قوانین اس قدر ناقابل فہم ہیں کہ ان سے وہ چیزیں پیدا ہوتی ہیں جو "معجزات" بنتی ہیں۔ چھٹی حس ایک معجزہ ہونے کے قریب آتی ہے جیسا کہ میں نے کبھی تجربہ کیا ہے، اور ایسا ظاہر ہوتا ہے، صرف اس وجہ سے کہ میں اس طریقہ کو نہیں سمجھتا جس کے ذریعے اس اصول کو چلایا جاتا ہے۔

مصنف اتنا جانتا ہے کہ کوئی طاقت ہے، یا پہلی وجہ، یا ایک ذہانت، جو مادے کے ہر ایٹم کو گھیر لیتی ہے، اور توانائی کی ہر اکائی کو جو انسان کے لیے قابلِ ادراک رکھتی ہے —کہ یہ لامحدود ذہانت بلوط کے درختوں کو بلوط کے درختوں میں بدل دیتی ہے، کشش ثقل کے قانون کے جواب میں پانی کو پہاڑی سے نیچے بہا دیتی ہے، رات کے بعد دن کے ساتھ، اور سردیوں کے بعد گرمیوں کے ساتھ، ہر ایک اپنی مناسب جگہ اور دوسرے سے تعلق برقرار رکھتا ہے۔ یہ ذہانت، اس فلسفے کے اصولوں کے ذریعے، خواہشات کو ٹھوس، یا مادی شکل میں منتقل کرنے میں مدد کے لیے آمادہ ہو سکتی ہے۔ مصنف کے پاس یہ علم ہے، کیونکہ اس نے اس کے ساتھ تجربہ کیا ہے- اور اس کا تجربہ کیا ہے۔

قدم بہ قدم، پچھلے ابواب کے ذریعے، آپ کو اس آخری اصول کی طرف لے جایا گیا ہے۔ اگر آپ نے پچھلے اصولوں میں سے ہر ایک پر عبور حاصل کر لیا ہے، تو اب آپ یہاں کیے گئے شاندار دعوؤں کو بغیر کسی شک و شبہ کے قبول کرنے کے لیے تیار ہیں۔

اگر آپ کو دوسرے اصولوں پر عبور حاصل نہیں ہے، تو آپ کو یہ طے کرنے سے پہلے ضرور کرنا چاہیے کہ اس باب میں کیے گئے دعوے حقیقت ہیں یا افسانے۔

جب میں "ہیرو پرستش" کے دور سے گزر رہا تھا تو میں نے خود کو ان لوگوں کی نقل کرنے کی کوشش کرتے ہوئے پایا جن کی میں سب سے زیادہ تعریف کرتا ہوں۔ مزید برآں، میں نے دریافت کیا کہ ایمان کے عنصر نے، جس کے ساتھ میں نے اپنے بتوں کی نقل کرنے کی کوشش کی، مجھے کامیابی کے ساتھ ایسا کرنے کی بڑی صلاحیت بخشی۔

میں نے اپنے آپ کو ہیرو کی پرستش کی اس عادت سے کبھی مکمل طور پر الگ نہیں کیا، حالانکہ میں نے عام طور پر ایسے لوگوں کو دیا ہوا عمر گزر چکا ہے۔ میرے تجربے نے مجھے سکھایا ہے کہ واقعی عظیم ہونے کے لیے اگلی بہترین چیز، احساس اور عمل کے ذریعے، جتنا ممکن ہو سکے، عظیم کی تقلید کرنا ہے۔

میں نے اشاعت کے لیے کوئی سطر لکھنے سے بہت پہلے، یا عوام میں تقریر کرنے کی کوشش کی، میں نے اپنے کردار کو نئے سرے سے ڈھالنے کی عادت اپنا لی، ان نو آدمیوں کی نقل کرنے کی کوشش کی جن کی زندگی اور کام میرے لیے سب سے زیادہ متاثر کن تھے۔ یہ نو آدمی تھے، ایمرسن، پین، ایڈیسن، ڈارون، لنکن، بربینک، نپولین، فورڈ اور کارنیگی۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ہر رات، سالوں کے طویل عرصے میں، میں نے ایک خیالی کونسل کا انعقاد کیا۔ اس گروپ کے ساتھ ملاقات جسے میں نے اپنے "غیر مرئی مشیر" کہا۔ طریقہ کار یہ تھا۔ رات کو سونے سے پہلے، میں اپنی آنکھیں بند کر لیتا، اور اپنے تصور میں، مردوں کا یہ گروپ میری کونسل ٹیبل کے گرد میرے ساتھ بیٹھا ہوتا۔ یہاں مجھے نہ صرف ان لوگوں کے درمیان بیٹھنے کا موقع ملا جنہیں میں بڑا سمجھتا تھا، بلکہ میں نے چیئرمین کی حیثیت سے خدمات انجام دے کر دراصل اس گروپ پر غلبہ حاصل کیا۔

رات کی ان ملاقاتوں کے ذریعے اپنے تخیل کو شامل کرنے کا میرا ایک بہت ہی یقینی مقصد تھا۔ میرا مقصد اپنے کردار کو دوبارہ بنانا تھا تاکہ یہ میرے خیالی مشیروں کے کرداروں کی ایک جامع نمائندگی کرے۔ زندگی کے اوائل میں، جیسا کہ میں نے کیا، اس بات کا احساس کرتے ہوئے کہ مجھے جہالت اور توہم پرستی کے ماحول میں پیدائشی معذوری پر قابو پانا ہے، میں نے جان بوجھ کر یہاں بیان کردہ طریقہ کے ذریعے اپنے آپ کو رضاکارانہ پنر جنم کا کام سونپا۔

خودکار تجویز کے ذریعے کردار کی تعمیر

نفسیات کا ایک سنجیدہ طالب علم ہونے کے ناطے، میں یقیناً جانتا تھا کہ تمام مرد اپنے غالب خیالات اور خواہشات کی وجہ سے وہی بن گئے ہیں جو وہ ہیں۔ میں جانتا تھا کہ ہر گہرائی میں بیٹھی خواہش کا اثر ہوتا ہے کہ وہ ظاہری اظہار کی تلاش کرتا ہے جس کے ذریعے اس خواہش کو حقیقت میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ میں جانتا تھا کہ خود تجویز کردار کی تعمیر میں ایک طاقتور عنصر ہے، کہ حقیقت میں، یہ واحد اصول ہے جس کے ذریعے کردار کی تعمیر ہوتی ہے۔

دماغ کے آپریشن کے اصولوں کے اس علم کے ساتھ، میں کافی حد تک ٹھیک تھا۔ اپنے کردار کی تعمیر نو میں درکار سامان سے لیس ہوں۔ ان خیالی کونسل کے اجلاسوں میں میں نے اپنی کابینہ کے اراکین کو اس علم کے لیے بلایا جس میں میں ہر ایک سے تعاون کرنے کی خواہش کرتا ہوں، ہر ایک رکن سے خود کو سننے والے الفاظ میں مخاطب کرتے ہوئے، اس طرح:

"مسٹر ایمرسن، میں آپ سے شاندار فہم حاصل کرنا چاہتا ہوں۔ فطرت کا جس نے آپ کی زندگی کو ممتاز کیا۔ میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ میرے لا شعوری ذہن پر، آپ کے اندر موجود تمام خوبیوں کو متاثر کریں، جس نے آپ کو فطرت کے قوانین کو سمجھنے اور ان کے مطابق ڈھالنے کے قابل بنایا۔ میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ اس مقصد تک علم کے جو بھی ذرائع دستیاب ہیں ان تک پہنچنے اور ان تک پہنچنے میں آپ میری مدد کریں۔

"مسٹر بربینک، میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ آپ مجھے وہ علم فراہم کریں جس نے آپ کو فطرت کے قوانین کو اس قدر ہم آہنگ کرنے کے قابل بنایا کہ آپ نے کیکٹس کو اس کے کانٹے نکال کر کھانے کے قابل بنایا۔ مجھے اس علم تک رسائی دیں جس نے آپ کو گھاس کے دو بلیڈ بنانے کے قابل بنایا جہاں پر ایک اگنے سے پہلے،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اور آپ کو پھولوں کے رنگوں کو مزید رونق اور ہم آہنگی کے ساتھ ملانے میں مدد کی، آپ نے اکیلے، کامیابی سے کنول کو سنہری کر دیا ہے۔

"نپولین، میں تم سے، تقلید کے ذریعے، وہ شاندار صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں جو تم لوگوں کو متاثر کرنے کے لیے رکھتے تھے، اور انھیں زیادہ سے زیادہ اور زیادہ پرعزم عمل کے جذبے کی طرف بیدار کرنے کے لیے۔ اس کے ساتھ ساتھ ثابت قدمی کے جذبے کو حاصل کرنے کے لیے، جس نے آپ کو شکست کو فتح میں بدلنے اور حیران کن رکاوٹوں کو عبور کرنے کے قابل بنایا۔

قسمت کے شہنشاہ، موقع کے بادشاہ، قسمت کے آدمی، میں تمہیں سلام!

"مسٹر پین، میں آپ سے سوچنے کی آزادی اور یقین کا اظہار کرنے کی ہمت اور وضاحت حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس نے آپ کو بہت ممتاز کیا!

"مسٹر ڈارون، میں آپ سے حیرت انگیز صبر، اور تعصب یا تعصب کے بغیر وجہ اور اثر کا مطالعہ کرنے کی صلاحیت حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس کی مثال آپ نے قدرتی سائنس کے میدان میں دی ہے۔

"مسٹر لنکن، میں اپنے کردار میں گہری احساس پیدا کرنا چاہتا ہوں۔ انصاف، صبر و تحمل کا انتھک جذبہ، حس مزاح، انسانی سمجھ بوجھ اور برداشت جو آپ کی امتیازی خصوصیات تھیں۔

"مسٹر کارنیگی، میں زندگی کے کام کے انتخاب کے لیے پہلے ہی آپ کا مقروض ہوں، جس سے مجھے بہت خوشی اور ذہنی سکون ملا ہے۔ میں منظم کوششوں کے اصولوں کی مکمل سمجھ حاصل کرنا چاہتا ہوں ، جنہیں آپ نے ایک عظیم صنعتی ادارے کی تعمیر میں بہت مؤثر طریقے سے استعمال کیا۔

"مسٹر فورڈ، آپ ان مردوں میں سب سے زیادہ مددگار رہے ہیں جنہوں نے میرے کام کے لیے ضروری مواد فراہم کیا ہے۔ میں آپ کی استقامت، عزم، ہمت اور خود اعتمادی کے جذبے کو حاصل کرنا چاہتا ہوں جس نے آپ کو غربت پر قابو پانے، منظم کرنے، متحد کرنے اور انسانی کوششوں کو آسان بنانے کے قابل بنایا ہے، تاکہ میں آپ کے نقش قدم پر چلنے میں دوسروں کی مدد کر سکوں۔

"مسٹر ایڈیسن، میں نے کامیابی اور ناکامی کے اسباب کی تحقیق کے دوران آپ کے ذاتی تعاون کی وجہ سے آپ کو اپنے قریب، اپنے دائیں طرف بٹھایا ہے۔ میں آپ سے ایمان کی وہ شاندار روح حاصل کرنا چاہتا ہوں، جس کے ساتھ آپ نے فطرت کے بہت سے رازوں سے پردہ اٹھایا ہے، وہ مسلسل محنت کا جذبہ جس کے ساتھ آپ نے اکثر شکست سے دوچار کیا ہے۔"

خیالی کابینہ کے ارکان سے خطاب کرنے کا میرا طریقہ مختلف ہوگا، کردار کے خصائص کے مطابق جس میں اس لمحے میں، حاصل کرنے میں سب سے زیادہ دلچسپی رکھتا تھا۔ میں نے بڑی محنت سے ان کی زندگی کے ریکارڈ کا مطالعہ کیا۔

اس رات کے عمل کے کچھ مہینوں کے بعد، میں اس دریافت سے حیران رہ گیا کہ یہ خیالی اعداد و شمار بظاہر حقیقی بن گئے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

ان نو مردوں میں سے ہر ایک نے انفرادی خصوصیات تیار کیں، جس نے مجھے حیران کر دیا۔ مثال کے طور پر، لنکن نے ہمیشہ دیر سے رہنے کی عادت ڈالی، پھر پریڈ میں گھومنا پھرنا۔ جب وہ آتا تو بہت آہستہ چلتا، اپنے پیچھے ہاتھ باندھ کر چلتا، اور تھوڑی دیر میں، وہ گزرتے وقت رک جاتا، اور لمحہ بہ لمحہ، میرے کندھے پر ہاتھ رکھ دیتا۔ اس کے چہرے پر ہمیشہ سنجیدگی کے تاثرات تھے۔ شاذ و نادر ہی میں نے اسے مسکراتے دیکھا۔ ایک دبی ہوئی قوم کی فکر نے اسے قبر بنا دیا۔

یہ دوسروں کے بارے میں درست نہیں تھا۔ بربینک اور پین اکثر مزاحیہ گفتگو میں ملوث ہوتے تھے جو بعض اوقات کابینہ کے دیگر ارکان کو چونکا دینے کے لیے لگتے تھے۔ ایک رات پین نے مشورہ دیا کہ میں "The Age of Reason" پر ایک لیکچر تیار کروں اور اسے ایک چرچ کے منبر سے پیش کروں جس میں میں پہلے بھی حاضر ہوا تھا۔ میز کے ارد گرد بہت سے لوگ اس تجویز پر دل سے ہنس پڑے۔ نپولین نہیں! اس نے اپنا منہ کونوں سے نیچے کیا اور اتنی زور سے کراہا کہ سب نے پلٹ کر اسے حیرت سے دیکھا۔ اس کے لیے چرچ صرف ریاست کا ایک پیادہ تھا، جس کی اصلاح نہیں کی جائے گی، بلکہ لوگوں کی طرف سے بڑے پیمانے پر سرگرمیوں کے لیے ایک آسان بھڑکانے کے لیے استعمال کیا جائے گا۔

ایک موقع پر بربینک کو دیر ہو چکی تھی۔ جب وہ آیا، تو وہ جوش و خروش کے ساتھ پرجوش تھا، اور اس نے وضاحت کی کہ وہ ایک تجربہ کر رہا تھا، جس کے ذریعے وہ کسی بھی قسم کے درخت پر سیب اگانے کے قابل ہونے کی امید رکھتا تھا۔ پین نے اسے یاد دلاتے ہوئے کہا کہ یہ ایک سیب تھا جس نے مرد اور عورت کے درمیان تمام پریشانیوں کا آغاز کیا۔ ڈارون نے دل سے قہقہہ لگایا کیونکہ اس نے مشورہ دیا تھا کہ پین کو چھوٹے سانپوں پر نظر رکھنی چاہیے، جب وہ جنگل میں جا کر سیب جمع کرتا ہے، کیونکہ ان کو بڑے سانپ بننے کی عادت تھی۔ ایمرسن نے مشاہدہ کیا - "کوئی سانپ نہیں، کوئی سیب نہیں،" اور نپولین نے کہا، "کوئی سیب نہیں، کوئی ریاست نہیں!"

لنکن نے ہمیشہ میز چھوڑنے والے آخری شخص ہونے کی عادت ڈالی۔
ہر ملاقات کے بعد ایک موقع پر، وہ میز کے سرے پر جھک گیا، اس کے بازو جوڑ لیے، اور کئی منٹ تک اسی پوزیشن میں رہا۔ میں نے اسے پریشان کرنے کی کوئی کوشش نہیں کی۔ آخر کار اس نے آہستہ سے سر اٹھایا، اٹھ کر دروازے کی طرف چل دیا، پھر پلٹ کر واپس آیا اور میرے کندھے پر ہاتھ رکھ کر کہا، "میرے لڑکے، اگر تم زندگی میں اپنے مقصد کو پورا کرنے کے لیے ثابت قدم رہو گے تو تمہیں بہت ہمت کی ضرورت ہو گی، لیکن یاد رکھو جب تم پر مشکلات آئیں تو عام لوگوں کی عقل ہوتی ہے، مصیبت اسے ترقی دے گی۔"

ایک شام ایڈیسن باقی سب سے پہلے پہنچا۔ وہ چلا اور خود کو میرے بائیں طرف بٹھایا، جہاں ایمرسن بیٹھنے کے عادی تھے، اور کہا، "آپ زندگی کے راز کی دریافت کا مشاہدہ کرنے والے ہیں، جب وقت آئے گا، آپ دیکھیں گے کہ زندگی توانائی کے بڑے غولوں، یا ہستیوں پر مشتمل ہے، ہر ایک اتنا ہی ذہین ہے جتنا کہ انسان خود کو سمجھتا ہے ۔ زندگی کی یہ اکائیاں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

شہد کی مکھیوں کے چھتے کی طرح ایک ساتھ رہتے ہیں، اور ہم آہنگی کے فقدان کی وجہ سے اس وقت تک ساتھ رہتے ہیں جب تک وہ بکھر نہ جائیں۔

ان اکائیوں میں اختلاف رائے ہے، انسانوں کی طرح، اور اکثر آپس میں لڑتے رہتے ہیں۔ یہ ملاقاتیں جو آپ کر رہے ہیں آپ کے لیے بہت مددگار ثابت ہوں گی۔ وہ آپ کی زندگی کی کچھ ایسی ہی اکائیوں کو بچانے کے لیے لائیں گے جنہوں نے آپ کی کابینہ کے ارکان کی زندگی کے دوران خدمت کی۔ یہ اکائیاں ابدی ہیں۔ وہ کبھی نہیں مرتے! آپ کے اپنے خیالات اور خواہشات مقناطیس کا کام کرتی ہیں جو زندگی کے عظیم سمندر سے زندگی کی اکائیوں کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔ صرف دوستانہ اکائیاں ہی اپنی طرف متوجہ ہوتی ہیں -جو آپ کی خواہشات کی نوعیت سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔"

کابینہ کے دیگر ارکان کمرے میں داخل ہونے لگے۔ ایڈیسن اٹھا، اور دھیرے دھیرے چلتے ہوئے اپنی سیٹ پر آ گیا۔ جب یہ ہوا تو ایڈیسن ابھی زندہ تھا۔ اس نے مجھے بہت متاثر کیا کہ میں اس سے ملنے گیا، اور اسے اپنے تجربے کے بارے میں بتایا۔ وہ بڑے انداز میں مسکرایا، اور کہا، "آپ کا خواب اس سے زیادہ حقیقت تھا جتنا آپ تصور کر سکتے ہیں۔" انہوں نے اپنے بیان کی مزید کوئی وضاحت نہیں کی۔

یہ ملاقاتیں اس قدر حقیقت پسندانہ ہو گئیں کہ میں ان کے نتائج سے خوفزدہ ہو گیا اور کئی مہینوں تک ان کو بند کر دیا۔ تجربات بہت عجیب تھے، مجھے ڈر تھا کہ اگر میں نے ان کو جاری رکھا تو میں اس حقیقت سے محروم ہو جاؤں گا کہ ملاقاتیں خالصتاً میرے تخیل کے تجربات تھے۔

اس پریکٹس کو بند کرنے کے تقریباً چھ ماہ بعد میں بیدار ہوا۔ رات، یا میں نے سوچا، جب میں نے لنکن کو اپنے پلنگ پر کھڑا دیکھا۔ انہوں نے کہا، "دنیا کو جلد ہی آپ کی خدمات کی ضرورت ہو گی۔ یہ افراتفری کے دور سے گزرنے والی ہے جس کی وجہ سے مرد اور عورتیں ایمان کھو دیں گے، اور خوف زدہ ہو جائیں گے۔ اپنے کام سے آگے بڑھیں اور اپنے فلسفے کو مکمل کریں، یہی آپ کا زندگی کا مشن ہے، اگر آپ اس میں کوتاہی کرتے ہیں، کسی بھی وجہ سے، آپ ایک ابتدائی حالت میں آ جائیں گے، اور آپ کو ہزاروں سالوں کی دوڑ سے گزرنے پر مجبور کیا جائے گا۔"

"میں یہ بتانے سے قاصر تھا، اگلی صبح، آیا میں نے یہ خواب دیکھا تھا، یا حقیقت میں جاگ رہا تھا، اور مجھے اس کے بعد سے کبھی پتہ نہیں چلا کہ یہ کون سا تھا، لیکن میں جانتا ہوں کہ یہ خواب، اگر یہ خواب تھا، تو میرے ذہن میں اتنا واضح تھا کہ اگلے دن میں نے اپنی ملاقاتیں دوبارہ شروع کیں۔

ہماری اگلی میٹنگ میں، میری کابینہ کے تمام ارکان کمرے میں داخل ہوئے۔ ایک ساتھ، اور کونسل ٹیبل پر اپنی عادی جگہوں پر کھڑے ہو گئے، جبکہ لنکن نے ایک گلاس اٹھایا اور کہا، "حضرات، آئیے اپنے ایک دوست کو ٹوسٹ پیتے ہیں جو تہہ میں واپس آیا ہے۔"

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

اس کے بعد میں نے اپنی کابینہ میں نئے ارکان کو شامل کرنا شروع کیا، اب تک یہ پچاس سے زائد افراد پر مشتمل ہے، ان میں مسیح، سینٹ پال، گلیلیو، کوپرنیکس، ارسطو، افلاطون، سقراط، ہومر، والٹیئر، برونو، اسپینوزا، ڈرمنڈ، کانٹ، شوپنہاؤر، نیوٹن، کنفیوشس، ولبرٹ، ایلبرٹ، ایلبرٹ، ایلبرٹ اور ان میں شامل ہیں۔

یہ پہلی بار ہے کہ میں نے اس کا ذکر کرنے کی ہمت کی ہے۔ اس سے پہلے، میں اس موضوع پر خاموش رہا، کیونکہ میں جانتا تھا، ایسے معاملات کے سلسلے میں اپنے رویے سے، کہ اگر میں اپنا غیر معمولی تجربہ بیان کروں تو مجھے غلط فہمی ہو گی۔ مجھے اب حوصلہ ملا ہے کہ میں اپنے تجربے کو پرنٹ شدہ صفحہ تک کم کر سکوں، کیونکہ میں اب اس بات کے بارے میں کم فکر مند ہوں کہ "وہ کیا کہتے ہیں" جتنا کہ گزرے سالوں میں تھا۔ پختگی کی نعمتوں میں سے ایک یہ ہے کہ یہ کبھی کبھی سچ بولنے کی ہمت لاتا ہے، اس سے قطع نظر کہ جو لوگ نہیں سمجھتے، سوچیں یا کہیں۔

ایسا نہ ہو کہ مجھے غلط فہمی نہ ہو، میں یہاں سب سے زیادہ زور سے یہ بتانا چاہتا ہوں کہ میں اب بھی میں اپنی کابینہ کی میٹنگوں کو خالصتاً خیالی سمجھتا ہوں، لیکن میں یہ تجویز کرنے کا حقدار محسوس کرتا ہوں کہ اگرچہ میری کابینہ کے ارکان خالصتاً فرضی ہوں، اور یہ ملاقاتیں صرف میرے اپنے تصور میں ہوتی ہیں، لیکن انہوں نے مجھے مہم جوئی کی شاندار راہوں پر گامزن کیا، حقیقی عظمت کی تعریف کو پھر سے زندہ کیا، تخلیقی سوچ کی حوصلہ افزائی کی اور تخلیقی سوچ کو فروغ دیا۔

دماغ کے خلیے کے ڈھانچے میں کہیں ایک ایسا عضو واقع ہوتا ہے جو سوچ کی کمپن حاصل کرتا ہے جسے عام طور پر "ہنچز" کہا جاتا ہے۔ ابھی تک سائنس نے یہ دریافت نہیں کیا کہ چھٹی حس کا یہ عضو کہاں واقع ہے، لیکن یہ اہم نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ انسان صحیح علم حاصل کرتا ہے، جسمانی حواس کے علاوہ دوسرے ذرائع سے۔ ایسا علم، عام طور پر، اس وقت حاصل ہوتا ہے جب ذہن غیر معمولی محرک کے زیر اثر ہوتا ہے۔ کوئی بھی ہنگامی صورت حال جو جذبات کو ابھارتی ہے، اور دل کو معمول سے زیادہ تیز دھڑکنے کا سبب بنتی ہے، اور عام طور پر چھٹی حس کو حرکت میں لاتی ہے۔

کوئی بھی شخص جس نے گاڑی چلاتے ہوئے قریب سے کسی حادثے کا تجربہ کیا ہو، وہ جانتا ہے کہ ایسے مواقع پر چھٹی حس اکثر کسی کو بچانے کے لیے آتی ہے، اور اس حادثے سے بچنے میں، سیکنڈوں کے وقفے سے مدد کرتی ہے۔

یہ حقائق ایک حقیقت کے بیان کے لیے ابتدائی طور پر بیان کیے گئے ہیں جو میں کروں گا۔ اب یہ بنا لیں کہ "غیر مرئی مشیروں" کے ساتھ ملاقاتوں کے دوران میں اپنے ذہن کو ان خیالات، خیالات اور علم کے لیے سب سے زیادہ قبول کرتا ہوں جو چھٹی حس کے ذریعے مجھ تک پہنچتے ہیں۔ میں سچائی سے کہہ سکتا ہوں کہ میں اپنے "غیر مرئی مشیروں" کو اس طرح کے خیالات، حقائق، یا علم کے لیے مکمل کریڈٹ دیتا ہوں جیسا کہ مجھے "الہام" کے ذریعے حاصل ہوا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

متعدد مواقع پر، جب میں نے ہنگامی حالات کا سامنا کیا، ان میں سے کچھ اس قدر سنگین تھے کہ میری زندگی خطرے میں پڑ گئی، میں نے اپنے "غیر مرئی مشیروں" کے اثر و رسوخ کے ذریعے ان مشکلات سے معجزانہ طور پر رہنمائی حاصل کی۔

خیالی مخلوقات کے ساتھ کونسل کے اجلاسوں کے انعقاد کا میرا اصل مقصد صرف اور صرف خود کار تجویز کے اصول کے ذریعے، کچھ خاص خصوصیات کے ساتھ، جن کو میں حاصل کرنا چاہتا تھا، اپنے تحت الشعور ذہن کو متاثر کرنا تھا۔ حالیہ برسوں میں، میرے تجربے نے بالکل مختلف رجحان اختیار کیا ہے۔ اب میں اپنے خیالی مشیروں کے پاس ہر مشکل مسئلے کے ساتھ جاتا ہوں جو مجھے اور میرے گاہکوں کو درپیش ہے۔ نتائج اکثر حیران کن ہوتے ہیں، حالانکہ میں پوری طرح سے کونسل کی اس شکل پر انحصار نہیں کرتا ہوں۔

یقیناً آپ نے تسلیم کیا ہے کہ یہ باب ایک ایسے موضوع کا احاطہ کرتا ہے جس سے لوگوں کی اکثریت واقف نہیں ہے۔ چھٹی حس ایک ایسا مضمون ہے جو اس شخص کے لیے بہت زیادہ دلچسپی اور فائدہ مند ہو گا جس کا مقصد بہت زیادہ دولت جمع کرنا ہے، لیکن اسے ان لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہے جن کی خواہشات زیادہ معمولی ہیں۔

ہنری فورڈ، بلاشبہ چھٹی حس کو سمجھتا ہے اور اس کا عملی استعمال کرتا ہے۔ اس کے وسیع کاروباری اور مالیاتی کام اس کے لیے اس اصول کو سمجھنا اور استعمال کرنا ضروری بناتے ہیں۔ آنجہانی تھامس اے ایڈیسن نے ایجادات کی ترقی کے سلسلے میں چھٹی حس کو سمجھا اور استعمال کیا، خاص طور پر بنیادی پیٹنٹ سے متعلق، جس کے سلسلے میں اس کے پاس کوئی انسانی تجربہ نہیں تھا اور اس کی رہنمائی کے لیے کوئی علم نہیں تھا، جیسا کہ وہ بات کرنے والی مشین، اور چلتی ہوئی تصویر والی مشین پر کام کر رہا تھا۔

نپولین، بسمارک، جان آف آرک، کرائسٹ، بدھ، کنفیوشس اور محمد جیسے تقریباً تمام عظیم لیڈروں نے چھٹی حس کو تقریباً مسلسل سمجھا اور استعمال کیا۔ ان کی عظمت کا بڑا حصہ ان کے اس اصول کے علم پر مشتمل تھا۔

چھٹی حس ایسی چیز نہیں ہے جسے کوئی اپنی مرضی سے اتار کر پہن سکے۔
اس عظیم طاقت کو استعمال کرنے کی صلاحیت اس کتاب میں بیان کردہ دیگر اصولوں کے اطلاق کے ذریعے آہستہ آہستہ آتی ہے۔ شاذ و نادر ہی کوئی شخص چالیس سال کی عمر سے پہلے چھٹی حس کا قابل عمل علم حاصل کرتا ہے۔ اکثر علم اس وقت تک دستیاب نہیں ہوتا جب تک کہ کوئی پچاس سے زیادہ نہ ہو جائے، اور یہی وجہ ہے کہ روحانی قوتیں جن سے چھٹی حس کا اتنا گہرا تعلق ہے، سالوں کے مراقبہ، خود جانچ اور سنجیدگی سے سوچنے کے علاوہ پختہ اور قابل استعمال نہیں ہو پاتی ہیں۔

اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کون ہیں، یا اس کتاب کو پڑھنے میں آپ کا مقصد کیا ہوسکتا ہے، آپ اس میں بیان کردہ اصول کو سمجھے بغیر اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس باب. یہ خاص طور پر سچ ہے اگر آپ کا بڑا مقصد پیسہ یا دیگر مادی چیزوں کو جمع کرنا ہے۔

چھٹی حس کے باب کو شامل کیا گیا تھا، کیونکہ کتاب کو ایک مکمل فلسفہ پیش کرنے کے مقصد کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے جس کے ذریعے انسان اپنی زندگی کے لیے جو کچھ بھی مانگیں اسے حاصل کرنے کے لیے بلاوجہ رہنمائی کر سکتے ہیں۔ تمام کامیابیوں کا نقطہ آغاز DESIRE ہے۔ حتمی نقطہ علم کا وہ برانڈ ہے جو سمجھ کی طرف لے جاتا ہے —خود کی سمجھ، دوسروں کی سمجھ، فطرت کے قوانین کی سمجھ، خوشی کی پہچان اور سمجھ۔

اس قسم کی تفہیم صرف چھٹی حس کے اصول سے آشنائی اور اس کے استعمال سے پوری ہوتی ہے، اس لیے اس اصول کو اس فلسفے میں شامل کیا جانا چاہیے، ان لوگوں کے فائدے کے لیے جو پیسے سے زیادہ مانگتے ہیں۔

باب کو پڑھنے کے بعد، آپ نے مشاہدہ کیا ہوگا کہ اسے پڑھتے ہوئے، آپ کو ذہنی محرک کی ایک اعلی سطح پر اٹھایا گیا تھا۔ شاندار! اب سے ایک ماہ بعد دوبارہ اس پر واپس آئیں، اسے ایک بار پھر پڑھیں، اور مشاہدہ کریں کہ آپ کا ذہن اب بھی زیادہ محرک کی سطح پر پہنچ جائے گا۔ اس تجربے کو وقتاً فوقتاً دہرائیں، اس بات کی کوئی فکر نہ کریں کہ آپ اس وقت کتنا یا کتنا کم سیکھتے ہیں، اور آخر کار آپ اپنے آپ کو ایک ایسی طاقت کے پاس پائیں گے جو آپ کو حوصلہ شکنی، خوف پر قابو پانے، تاخیر پر قابو پانے، اور اپنے تخیل کو آزادانہ طور پر اپنی طرف متوجہ کرنے کے قابل بنائے گی۔ تب آپ نے اس نامعلوم "چیز" کا لمس محسوس کیا ہو گا جو واقعی ہر عظیم مفکر رہنما، فنکار، موسیقار، ادیب، سیاستدان کی متحرک روح رہی ہے۔ تب آپ اپنی خواہشات کو ان کے جسمانی یا مالی ہم منصب میں اتنی آسانی سے منتقل کرنے کی پوزیشن میں ہوں گے جتنی آسانی سے آپ مخالفت کی پہلی نشانی پر لیٹ جائیں اور چھوڑ دیں۔

ایمان بمقابلہ ڈرو!

پچھلے ابواب میں بتایا گیا ہے کہ کیسے خود بخود ایمان کو فروغ دیا جائے۔
تجویز، خواہش اور لاشعور۔ اگلا باب خوف کی مہارت کے لیے تفصیلی ہدایات پیش کرتا ہے۔

یہاں ان چھ خوفوں کی مکمل تفصیل مل جائے گی جو اس کا سبب ہیں۔
تمام تر حوصلہ شکنی، ڈرپوک، تاخیر، بے حسی، فیصلہ نہ کرنا، اور خواہش، خود انحصاری، پہل، خود پر قابو، اور جوش کی کمی۔
اپنے آپ کو احتیاط سے تلاش کریں جب آپ ان چھ دشمنوں کا مطالعہ کرتے ہیں، جیسا کہ وہ موجود ہو سکتے ہیں۔
صرف آپ کے لا شعوری دماغ میں، جہاں ان کی موجودگی کا پتہ لگانا مشکل ہو گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

یاد رکھیں، جیسا کہ آپ "خوف کے چھ بھوت" کا تجزیہ کرتے ہیں کہ وہ بھوتوں کے سوا کچھ نہیں ہیں کیونکہ وہ صرف کسی کے ذہن میں موجود ہیں۔
یہ بھی یاد رکھیں کہ بھوتوں -بے قابو تخیل کی تخلیقات -نے زیادہ تر نقصان لوگوں کے اپنے دماغوں کو پہنچایا ہے، لہذا، بھوت اتنے ہی خطرناک ہو سکتے ہیں جیسے وہ زمین پر جسمانی جسموں میں رہتے اور چلتے پھرتے ہیں۔

غربت کے خوف کا بھوت جس نے لاکھوں لوگوں کے ذہنوں کو اپنی لپیٹ میں لے لیا۔
1929میں لوگ اتنے حقیقی تھے کہ اس کی وجہ سے اس ملک کو اب تک کا بدترین کاروباری ڈپریشن معلوم ہوا ہے۔ مزید یہ کہ یہ خاص بھوت اب بھی ہم میں سے کچھ کو اپنی عقل سے ڈراتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

باب 15

خوف کے چھ بھوتوں سے کیسے بچا جائے۔

اپنے آپ کی انوینٹری لیں، جیسا کہ آپ
اس اختتامی باب کو پڑھیں، اور تلاش کریں۔
"بھوت" کتنے ہیں؟
آپ کے راستے میں کھڑا ہونا

اس سے پہلے کہ آپ اس فلسفے کے کسی بھی حصے کو کامیاب استعمال میں ڈال سکیں، آپ کا دماغ اسے حاصل کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ تیاری مشکل نہیں ہے۔ اس کی شروعات تین دشمنوں کے مطالعہ، تجزیہ اور تفہیم سے ہوتی ہے جنہیں آپ کو صاف کرنا ہوگا۔ یہ ہیں بے اعتنائی، شک اور خوف!

چھٹی حس کبھی بھی کام نہیں کرے گی جب تک کہ یہ تینوں منفی، یا ان میں سے کوئی بھی آپ کے ذہن میں رہے گا۔ اس ناپاک تینوں کے ارکان کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ جہاں ایک پایا جاتا ہے، باقی دو قریب ہوتے ہیں۔

بے راہ روی خوف کا بیج ہے! یہ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ پڑھ رہے ہیں۔ عدم فیصلہ شک میں بدل جاتا ہے، دونوں گھل مل جاتے ہیں اور خوف بن جاتے ہیں! "ملاوٹ" کا عمل اکثر سست ہوتا ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ یہ تینوں دشمن اتنے خطرناک ہیں۔ وہ ان کی موجودگی کا مشاہدہ کیے بغیر اگتے اور بڑھتے ہیں۔

اس باب کا بقیہ حصہ ایک ایسے انجام کو بیان کرتا ہے جو فلسفہ کو مجموعی طور پر عملی استعمال میں لانے سے پہلے حاصل کرنا ضروری ہے۔ یہ ایک ایسی حالت کا بھی تجزیہ کرتا ہے جس نے، لیکن حال ہی میں، لوگوں کی بڑی تعداد کو غربت میں کم کر دیا ہے، اور یہ ایک ایسی حقیقت بیان کرتا ہے جسے دولت جمع کرنے والے تمام لوگوں کو سمجھنا چاہیے، چاہے پیسے کے لحاظ سے ناپا جائے یا پیسے سے کہیں زیادہ قدر کی ذہنی حالت۔

اس باب کا مقصد چھ بنیادی خوفوں کی وجہ اور علاج پر توجہ مرکوز کرنا ہے۔ اس سے پہلے کہ ہم کسی دشمن پر قابو پا لیں، ہمیں اس کا نام، اس کی عادات اور اس کے رہنے کی جگہ کو جاننا چاہیے۔ جیسا کہ آپ پڑھتے ہیں، اپنے آپ کو احتیاط سے تجزیہ کریں، اور اس بات کا تعین کریں کہ چھ عام خوفوں میں سے کون سا، اگر کوئی ہے، خود کو آپ سے منسلک کیا ہے.

ان لطیف دشمنوں کی عادتوں کے فریب میں نہ آئیں۔ بعض اوقات وہ لاشعوری دماغ میں چھپے رہتے ہیں، جہاں ان کا پتہ لگانا مشکل ہوتا ہے، اور ختم کرنا اس سے بھی زیادہ مشکل ہوتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

چھ بنیادی خوف

چھ بنیادی خوف ہیں، جن کے کچھ مجموعہ کے ساتھ ہر انسان
ایک یا دوسری دھن میں مبتلا ہے. زیادہ تر لوگ خوش قسمت ہوتے ہیں اگر انہیں تکلیف نہ ہو۔
پورے چھ سے. ان کے سب سے عام ظہور کی ترتیب میں نامزد کیا گیا ہے، وہ
ہیں:-

{کے نیچے
{کسی کی } زیادہ تر
پریشانیاں

غربت کا خوف
تنقید کا خوف
بیمار صحت کا خوف
کسی کی محبت کے کھو جانے کا خوف
بڑھاپے کا خوف
موت کا خوف

باقی تمام خدشات معمولی اہمیت کے حامل ہیں، انہیں ان کے تحت گروپ کیا جا سکتا ہے۔
چھ عنوانات
ان خوف کا پھیلاؤ، دنیا کے لیے ایک لعنت کے طور پر، چکروں میں چلتا ہے۔ کے لیے
تقریبا چھ سال، جب ڈپریشن چل رہا تھا، ہم کے چکر میں ڈوب گئے۔
غربت کا خوف۔ عالمی جنگ کے دوران، ہم خوف کے چکر میں تھے۔
موت صرف جنگ کے بعد، ہم بیماری کے خوف کے چکر میں تھے،
جیسا کہ پوری دنیا میں پھیلنے والی بیماری کی وبا سے ثبوت ہے۔
خوف دماغ کی حالتوں سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔ کسی کی ذہنی حالت اس کے تابع ہے۔
کنٹرول اور سمت. معالجین، جیسا کہ سب جانتے ہیں، کم حملے کا شکار ہوتے ہیں۔
عام آدمی سے زیادہ بیماری، اس وجہ سے کہ ڈاکٹروں کو خوف نہیں ہے۔
بیماری۔ معالجین، بغیر کسی خوف اور ہچکچاہٹ کے، جسمانی طور پر جانے جاتے ہیں۔
روزانہ سینکڑوں لوگوں سے رابطہ کریں، جو اس طرح کی متعدی بیماری میں مبتلا تھے۔
چیچک جیسی بیماریاں، بغیر انفیکشن کے۔ کے خلاف ان کا استثنیٰ
بیماری پر مشتمل ہے، بڑی حد تک، اگر صرف نہیں، تو ان کے خوف کی مکمل کمی میں۔
انسان ایسی کوئی چیز تخلیق نہیں کر سکتا جس کا تصور پہلے اس کی شکل میں نہ ہو۔
سوچ کی تحریک. اس بیان کے بعد، اب بھی ایک اور بڑا آتا ہے۔
اہمیت، یعنی انسان کے سوچنے کی تحریکیں فوری طور پر شروع ہوتی ہیں
خود کو ان کے جسمانی مساوی میں ترجمہ کریں،
چاہے وہ خیالات رضاکارانہ ہوں یا غیر رضاکارانہ۔

خیالات کی تحریکیں جو آسمان کے ذریعے اٹھا لی جاتی ہیں، محض اتفاق سے
(خیالات جو دوسرے ذہنوں کے ذریعہ جاری کیے گئے ہیں) کسی کا تعین کرسکتے ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

مالی، کاروباری، پیشہ ورانہ، یا سماجی تقدیر بالکل اسی طرح جیسے سوچنے کی تحریکیں ہوتی ہیں جو کوئی ارادے اور ڈیزائن سے تخلیق کرتا ہے۔
ہم یہاں اس شخص کے لیے انتہائی اہمیت کی حامل حقیقت کو پیش کرنے کی بنیاد رکھ رہے ہیں جو یہ نہیں سمجھتا کہ کچھ لوگ "خوش قسمت" کیوں دکھائی دیتے ہیں جب کہ دوسرے برابر یا اس سے زیادہ صلاحیت، تربیت، تجربہ اور دماغی صلاحیت کے حامل افراد کا قسمت میں قسمت پر سوار ہونا۔ اس حقیقت کی وضاحت اس بیان سے کی جا سکتی ہے کہ ہر انسان میں اپنے ذہن کو مکمل طور پر کنٹرول کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے اور اس کنٹرول سے ظاہر ہے کہ ہر شخص اپنے ذہن کو ان سوچوں کے لیے کھول سکتا ہے جو دوسرے دماغوں کی طرف سے جاری ہوتی ہیں، یا دروازے مضبوطی سے بند کر کے صرف اپنی پسند کے خیالات کو تسلیم کر لیتے ہیں۔

قدرت نے انسان کو صرف ایک چیز پر مکمل اختیار دیا ہے اور وہ ہے سوچ۔ یہ حقیقت، اس اضافی حقیقت کے ساتھ کہ انسان جو کچھ بھی تخلیق کرتا ہے، ایک سوچ کی شکل میں شروع ہوتا ہے، اس اصول کے بالکل قریب لے جاتا ہے جس کے ذریعے خوف پر قابو پایا جا سکتا ہے۔

اگر یہ سچ ہے کہ تمام سوچوں میں لباس کا رجحان ہوتا ہے۔

خود اپنے جسمانی مساوی میں (اور یہ سچ ہے، شک کی کسی بھی معقول گنجائش سے بالاتر)، یہ بھی اتنا ہی سچ ہے کہ خوف اور غربت کے خیالات کو ہمت اور مالی فائدہ کے لحاظ سے ترجمہ نہیں کیا جا سکتا۔

1929کے وال سٹریٹ حادثے کے بعد امریکہ کے لوگوں نے غربت کے بارے میں سوچنا شروع کیا۔ آہستہ آہستہ لیکن یقینی طور پر اس بڑے پیمانے پر سوچ نے اس کے جسمانی مساوی شکل اختیار کر لی، جسے "ڈپریشن" کے نام سے جانا جاتا تھا۔ یہ ہونا ہی تھا، یہ فطرت کے قوانین کے مطابق ہے۔

غربت کا خوف

غربت اور امیری کے درمیان کوئی سمجھوتہ نہیں ہو سکتا! غربت اور امیری کی طرف جانے والی دو سڑکیں مخالف سمتوں میں سفر کرتی ہیں۔ اگر آپ دولت چاہتے ہیں، تو آپ کو کسی بھی ایسے حالات کو قبول کرنے سے انکار کرنا چاہیے جو غربت کی طرف لے جائے۔
(یہاں لفظ "دولت" اپنے وسیع تر معنوں میں استعمال ہوا ہے، جس کے معنی مالی، روحانی، ذہنی اور مادی املاک کے ہیں)۔ دولت کی طرف جانے والے راستے کا نقطہ آغاز خواہش ہے۔ پہلے باب میں، آپ کو DESIRE کے صحیح استعمال کے لیے مکمل ہدایات موصول ہوئی ہیں۔ اس باب میں، خوف پر، آپ کو DESIRE کا عملی استعمال کرنے کے لیے اپنے دماغ کو تیار کرنے کے لیے مکمل ہدایات ہیں۔

یہاں، پھر، اپنے آپ کو ایک چیلنج دینے کا مقام ہے جو یقینی طور پر اس بات کا تعین کرے گا کہ آپ نے اس فلسفے کو کتنا جذب کیا ہے۔ یہ وہ نقطہ ہے جس پر آپ نبی بن سکتے ہیں اور صحیح طور پر بتا سکتے ہیں کہ مستقبل آپ کے لیے کیا رکھتا ہے۔ اگر، اس باب کو پڑھنے کے بعد، آپ غربت کو قبول کرنے کے لیے تیار ہیں، آپ

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

غریبی حاصل کرنے کے لیے آپ کا ذہن بھی بنا سکتا ہے۔ یہ ایک ایسا فیصلہ ہے جس سے آپ بچ نہیں سکتے۔

اگر آپ دولت کا مطالبہ کرتے ہیں، تو اس بات کا تعین کریں کہ کس شکل میں، اور آپ کو مطمئن کرنے کے لیے کتنی رقم درکار ہوگی۔ آپ اس راستے کو جانتے ہیں جو دولت کی طرف جاتا ہے۔ آپ کو ایک سڑک کا نقشہ دیا گیا ہے، اگر اس پر عمل کیا جائے تو آپ کو اس سڑک پر برقرار رکھے گا۔ اگر آپ شروعات کرنے میں کوتاہی کرتے ہیں، یا آپ کے پہنچنے سے پہلے رک جاتے ہیں، تو آپ کے علاوہ کوئی بھی قصوروار نہیں ہوگا۔ یہ ذمہ داری آپ کی ہے۔ اگر آپ اب ناکام ہو جاتے ہیں یا زندگی کی دولت کا مطالبہ کرنے سے انکار کرتے ہیں تو کوئی علیبی آپ کو ذمہ داری قبول کرنے سے نہیں بچائے گا، کیونکہ قبولیت صرف ایک چیز کا مطالبہ کرتی ہے- اتفاق سے، صرف ایک چیز جسے آپ کنٹرول کر سکتے ہیں- اور وہ ہے دماغ کی حالت۔ دماغ کی حالت ایک ایسی چیز ہے جسے کوئی فرض کرتا ہے۔ اسے خریدا نہیں جا سکتا، اسے تخلیق کرنا چاہیے۔

غربت کا خوف دماغ کی کیفیت ہے، اور کچھ نہیں! لیکن یہ کسی بھی کام میں کامیابی کے امکانات کو ختم کرنے کے لئے کافی ہے، ایک سچائی جو ڈپریشن کے دوران دردناک طور پر واضح ہو گئی تھی۔

یہ خوف عقل کی قوت کو مفلوج کر دیتا ہے، تخیل کی قوت کو تباہ کر دیتا ہے، خود انحصاری کو ختم کر دیتا ہے، جوش کو کمزور کر دیتا ہے، پہل کی حوصلہ شکنی کرتا ہے، مقصد کی بے یقینی کا باعث بنتا ہے، تاخیر کی حوصلہ افزائی کرتا ہے، جوش کو مٹا دیتا ہے اور خود پر قابو پانے کو ناممکن بنا دیتا ہے۔ یہ کسی کی شخصیت سے دلکشی لیتا ہے، درست سوچ کے امکان کو ختم کر دیتا ہے، کوشش کے ارتکاز کو ہٹاتا ہے، یہ استقامت میں مہارت رکھتا ہے، قوتِ ارادی کو ناکارہ بنا دیتا ہے، عزائم کو ختم کر دیتا ہے، یادداشت کو مٹا دیتا ہے اور ہر قابل فہم شکل میں ناکامی کو دعوت دیتا ہے۔ یہ محبت کو مار ڈالتا ہے اور دل کے باریک جذبات کو مار ڈالتا ہے، دوستی کی حوصلہ شکنی کرتا ہے اور سو قسموں میں تباہی کو دعوت دیتا ہے، بے خوابی، مصائب اور ناخوشی کا باعث بنتا ہے- اور یہ سب کچھ اس واضح سچائی کے باوجود کہ ہم اس دنیا میں رہتے ہیں جس میں دل کی ہر چیز کی فراوانی ہوتی ہے، ہمارے اور ہماری خواہشات کے درمیان کوئی چیز کھڑی نہیں ہوتی، سوائے ایک مقصد کی کمی کے۔

غربت کا خوف، بلا شبہ، چھ بنیادی چیزوں میں سب سے زیادہ تباہ کن ہے۔
خوف اسے فہرست کے سر پر رکھا گیا ہے، کیونکہ اس میں مہارت حاصل کرنا سب سے مشکل ہے۔ اس خوف کی اصلیت کے بارے میں سچائی بیان کرنے کے لیے کافی ہمت درکار ہوتی ہے، اور سچائی کے بیان ہونے کے بعد اسے قبول کرنے کے لیے اس سے بھی زیادہ ہمت کی ضرورت ہوتی ہے۔ غربت کا خوف انسان کے وراثت میں اپنے ساتھی آدمی کو معاشی طور پر شکار کرنے کے رجحان سے پیدا ہوا۔ انسان سے کم تر تقریباً تمام جانور جبلت سے متاثر ہوتے ہیں، لیکن ان کی "سوچنے" کی صلاحیت محدود ہے، اس لیے وہ جسمانی طور پر ایک دوسرے کا شکار کرتے ہیں۔ انسان اپنی اعلیٰ وجدان کے ساتھ، سوچنے اور استدلال کی صلاحیت کے ساتھ، اپنے ساتھی کو جسمانی طور پر نہیں کھاتا، اسے مالی طور پر "کھانے" سے زیادہ اطمینان حاصل ہوتا ہے۔ انسان اتنا حریص ہے کہ اسے اپنے ساتھی سے بچانے کے لیے ہر قابل فہم قانون پاس کیا گیا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

دنیا کی تمام عمروں میں، جس کے بارے میں ہم کچھ بھی جانتے ہیں، وہ عمر جس میں ہم رہتے ہیں، ایسا لگتا ہے جو انسان کے پیسے کے جنون کی وجہ سے نمایاں ہے۔ ایک آدمی کو زمین کی خاک سے کم سمجھا جاتا ہے، جب تک کہ وہ موٹا بینک اکاؤنٹ ظاہر نہ کر سکے۔ لیکن اگر اس کے پاس پیسہ ہے- اس پر کوئی اعتراض نہیں کہ اس نے اسے کیسے حاصل کیا- وہ ایک "بادشاہ" ہے یا "بڑا شاٹ"؛ وہ قانون سے بالاتر ہے، وہ سیاست میں حکمرانی کرتا ہے، وہ کاروبار میں غلبہ رکھتا ہے، اور جب وہ گزرتا ہے تو پوری دنیا اس کے احترام میں جھک جاتی ہے۔

کوئی چیز انسان کو اتنی تکلیف اور عاجزی نہیں لاتی جتنی غربت! صرف
جن لوگوں نے غربت کا تجربہ کیا ہے وہ اس کا پورا مطلب سمجھتے ہیں۔
یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ انسان غربت سے ڈرتا ہے ۔ وراثت میں ملنے والے تجربات کی ایک لمبی قطار کے ذریعے انسان نے یقینی طور پر سیکھا ہے کہ جہاں پیسے اور زمینی املاک کا تعلق ہو وہاں کچھ آدمیوں پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا۔ یہ ایک بہت سخت فرد جرم ہے، اس کا سب سے برا حصہ یہ ہے کہ یہ سچ ہے۔

زیادہ تر شادیاں کسی کے پاس موجود دولت سے ہوتی ہیں،
یا معاہدہ کرنے والے دونوں فریق۔ لہذا، یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ طلاق کی عدالتیں مصروف ہیں۔

انسان دولت رکھنے کا اس قدر شوقین ہے کہ وہ اسے جس طریقے سے بھی حاصل کر سکتا ہے —اگر ممکن ہو تو قانونی طریقوں سے —اگر ضروری ہو یا مناسب ہو تو دوسرے طریقوں سے حاصل کر لے۔

خود تجزیہ ان کمزوریوں کو ظاہر کر سکتا ہے جن کو تسلیم کرنا پسند نہیں کرتا۔ امتحان کی یہ شکل ان تمام لوگوں کے لیے ضروری ہے جو معمولی اور غربت سے زیادہ زندگی کا مطالبہ کرتے ہیں۔ یاد رکھیں، جیسا کہ آپ خود کو چیک کرتے ہیں، کہ آپ عدالت اور جیوری دونوں ہیں، استغاثہ کے وکیل اور دفاع کے لیے اٹارنی، اور یہ کہ آپ مدعی اور مدعا علیہ ہیں، یہ بھی کہ آپ مقدمے میں ہیں۔ حقائق کا سختی سے سامنا کریں۔ اپنے آپ سے قطعی سوالات پوچھیں اور براہ راست جوابات طلب کریں۔ جب امتحان ختم ہو جائے گا، آپ کو اپنے بارے میں مزید معلوم ہو جائے گا۔ اگر آپ محسوس نہیں کرتے ہیں کہ آپ اس خود جانچ میں غیر جانبدار جج بن سکتے ہیں، تو کسی ایسے شخص سے جو آپ کو اچھی طرح جانتا ہو جج کے طور پر کام کرنے کے لیے کال کریں جب آپ اپنے آپ کو جرح کریں۔ آپ سچائی کے پیچھے ہیں۔ اسے حاصل کریں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ کس قیمت پر یہ آپ کو عارضی طور پر شرمندہ کر سکتا ہے!

لوگوں کی اکثریت، اگر ان سے پوچھا جائے کہ وہ کس چیز سے سب سے زیادہ ڈرتے ہیں، تو جواب دیں گے، "مجھے کسی چیز کا خوف نہیں ہے۔" جواب غلط ہوگا، کیونکہ بہت کم لوگوں کو یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ کسی نہ کسی خوف کے ذریعے پابند، معذور، روحانی اور جسمانی طور پر کوڑے مارے گئے ہیں۔ اتنا لطیف اور گہرائی سے بیٹھا ہوا خوف کا جذبہ ہے کہ کوئی اس کی موجودگی کو کبھی نہیں پہچانتے ہوئے اس کے بوجھ تلے زندگی سے گزر سکتا ہے۔ جرأت مندانہ تجزیہ ہی اس عالمگیر دشمن کی موجودگی کا انکشاف کرے گا۔ جب آپ ایسا تجزیہ شروع کرتے ہیں تو اپنے کردار کی گہرائی سے تلاش کریں۔ یہاں ان علامات کی فہرست ہے جن کے لیے آپ کو دیکھنا چاہیے:

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

غربت کے خوف کی علامات

بے حسی عام طور پر خواہش کی کمی کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے؛ غربت کو برداشت کرنے کی خواہش؛ زندگی جو بھی معاوضہ پیش کرے اسے بغیر احتجاج کے قبول کرنا؛ ذہنی اور جسمانی سستی؛ پہل، تخیل، جوش اور خود پر قابو کی کمی

غیر فیصلہ کن۔ دوسروں کو سوچنے کی اجازت دینے کی عادت۔ "باڑ پر" رہنا۔

شک عام طور پر کسی کی ناکامیوں کو چھپانے، وضاحت کرنے، یا معافی مانگنے کے لیے تیار کیے گئے alibis اور بہانوں کے ذریعے اظہار کیا جاتا ہے، کبھی کبھی کامیاب ہونے والوں سے حسد کی صورت میں، یا ان پر تنقید کر کے اظہار کیا جاتا ہے۔

فکر کرو۔ عام طور پر دوسروں کے ساتھ غلطی تلاش کرنے، اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنے کا رجحان، ذاتی ظاہری شکل کو نظر انداز کرنے، ڈانٹ ڈپٹ اور جھنجھوڑنے سے ظاہر ہوتا ہے۔ الکحل مشروبات کے استعمال میں عدم برداشت، کبھی کبھی منشیات کے استعمال کے ذریعے؛ گھبراہٹ، آرام کی کمی، خود شعور اور خود انحصاری کی کمی۔

حد سے زیادہ احتیاط۔ ہر حالات کے منفی پہلو کو تلاش کرنے، کامیابی کے ذرائع پر توجہ دینے کے بجائے ممکنہ ناکامی کے بارے میں سوچنے اور بات کرنے کی عادت۔ تباہی کے تمام راستے جانتے ہیں، لیکن ناکامی سے بچنے کے لیے منصوبوں کی کبھی تلاش نہیں کرتے۔ خیالات اور منصوبوں کو عملی جامہ پہنانے کے لیے "صحیح وقت" کا انتظار کرنا، یہاں تک کہ انتظار ایک مستقل عادت بن جائے۔

ناکام ہونے والوں کو یاد رکھنا اور کامیاب ہونے والوں کو بھول جانا۔
ڈونٹ میں سوراخ دیکھنا، لیکن ڈونٹ کو نظر انداز کرنا۔ بدہضمی، بدہضمی، ناقص خاتمے، خود سے نشہ، سانس کی بدبو اور بدبو کا باعث بنتی ہے۔

تاخیر کل تک ٹالنے کی عادت جو پچھلے سال ہونی چاہیے تھی۔ alibis بنانے میں کافی وقت اور کام کرنے کے بہانے صرف کرنا۔ اس علامت کا حد سے زیادہ احتیاط، شک اور فکر سے گہرا تعلق ہے۔ ذمہ داری قبول کرنے سے انکار جب اس سے بچا جا سکتا ہے۔ سخت لڑائی لڑنے کے بجائے سمجھوتہ کرنے پر آمادگی۔ مشکلات کے ساتھ سمجھوتہ کرنے کی بجائے ان کا استعمال اور ترقی کی طرف قدم بڑھانا۔

خوشحالی، عیش و عشرت، دولت، قناعت اور مسرت کا مطالبہ کرنے کے بجائے زندگی کے ساتھ ایک پیسے کا سودا کرنا۔ منصوبہ بندی کرنا کہ IF اور کب کیا کرنا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

تمام پلوں کو جلانے اور پسپائی کو ناممکن بنانے کی بجائے ناکامی سے آگے نکل گیا۔ کمزوری، اور اکثر خود اعتمادی کی مکمل کمی، مقصد کی قطعیت، خود پر قابو، پہل، جوش، عزائم، کفایت شعاری اور معقول استدلال کی صلاحیت۔ دولت مانگنے کی بجائے غربت کی امید رکھنا۔ ان لوگوں کے ساتھ تعلق جو غربت کو قبول کرتے ہیں بجائے ان لوگوں کی صحبت تلاش کریں جو دولت مانگتے ہیں اور حاصل کرتے ہیں۔

منی ٹاکس!

کچھ پوچھیں گے، "آپ نے پیسے کے بارے میں کتاب کیوں لکھی؟ صرف ڈالروں میں دولت کی پیمائش کیوں؟" کچھ یقین کریں گے، اور بجا طور پر، کہ دولت کی دوسری صورتیں ہیں جو پیسے سے زیادہ مطلوب ہیں۔ ہاں، ایسی دولتیں ہیں جن کی پیمائش ڈالروں سے نہیں کی جا سکتی، لیکن کروڑوں لوگ ایسے ہیں جو کہیں گے کہ مجھے جتنا پیسہ چاہیے مجھے دے دو، مجھے باقی سب کچھ مل جائے گا جو میں چاہتا ہوں۔

پیسہ کمانے کے طریقہ پر میں نے یہ کتاب کیوں لکھی اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ دنیا لیکن حال ہی میں ایک ایسے تجربے سے گزری ہے جس نے غربت کے خوف سے لاکھوں مرد اور خواتین کو مفلوج کر دیا ہے۔ اس قسم کا خوف کسی کے ساتھ کیا کرتا ہے اسے نیویارک ورلڈ ٹیلیگرام میں ویسٹ بروک پیگلر نے بخوبی بیان کیا ہے، یعنی: "پیسہ صرف کلیم کے گولے یا دھاتی ڈسک یا کاغذ کے ٹکڑے ہیں، اور دل و جان کے ایسے خزانے ہیں جنہیں پیسہ نہیں خرید سکتا، لیکن زیادہ تر لوگ، ٹوٹے ہوئے ہونے کے باعث، اس بات کو ذہن میں رکھنے سے قاصر ہوتے ہیں اور کسی بھی وقت سڑک پر نکلنے کے قابل ہوتے ہیں اور ان کے جذبے کو برقرار رکھتے ہیں۔ اس کی روح کے ساتھ کچھ ایسا ہوتا ہے جو اس کے کندھوں کے نیچے، اس کی ٹوپی کے سیٹ، اس کے چلنے اور اس کی نگاہوں میں دیکھا جاسکتا ہے، وہ باقاعدہ ملازمت والے لوگوں میں احساس کمتری سے نہیں بچ سکتا، حالانکہ وہ جانتا ہے کہ وہ کردار، ذہانت یا قابلیت میں اس کے برابر نہیں ہیں۔

"دوسری طرف یہ لوگ، یہاں تک کہ اس کے دوست بھی، احساس برتری کو محسوس کرتے ہیں اور اسے، شاید لاشعوری طور پر، ایک حادثے کا شکار سمجھتے ہیں۔ وہ ایک وقت کے لیے قرض لے سکتا ہے، لیکن اپنے عادی طریقے سے آگے بڑھنے کے لیے کافی نہیں، اور وہ زیادہ دیر تک قرض نہیں لے سکتا۔ لیکن خود قرض لینا، جب آدمی قرض لے رہا ہوتا ہے، تو محض پیسے کی کمی ہوتی ہے، صرف پیسہ کمانے کا تجربہ ہوتا ہے۔ اس کی روح کو بحال کرنے کے لیے، اس میں سے کوئی بھی بزدلوں یا عادی نہ کرنے والوں پر لاگو ہوتا ہے، بلکہ صرف عام عزائم اور عزت نفس کے حامل مردوں پر ہوتا ہے۔

"خواتین مایوسی کو چھپاتی ہیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"ایک ہی حالت میں خواتین کا الگ ہونا ضروری ہے۔ ہم کسی نہ کسی طرح خواتین کے بارے میں بالکل بھی نہیں سوچتے ہیں نیچے اور باہر کا۔ وہ روٹی کے لحاظ سے بہت کم ہیں، وہ سڑکوں پر بھیک مانگتے ہوئے شاذ و نادر ہی نظر آتی ہیں، اور وہ ہجوم میں انہی سادہ نشانیوں سے پہچانی نہیں جا سکتیں جو پھٹے ہوئے مردوں کی شناخت کرتی ہیں۔ یقینا، میرا مطلب یہ نہیں ہے کہ شہر کے مخالف گلیوں کے ہجوم کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ ہجوم کے نمبر پر ہیں۔ میرا مطلب ہے کہ ان میں سے بہت سی نوجوان ہوں، لیکن ان کی مایوسی ظاہر نہیں ہوتی۔

"جب ایک آدمی نیچے اور باہر ہوتا ہے تو اس کے پاس بچے کے لیے وقت ہوتا ہے۔ کسی آدمی کو ملازمت کے بارے میں دیکھنے کے لیے میلوں کا سفر طے کر سکتا ہے اور یہ دریافت کر سکتا ہے کہ نوکری بھر گئی ہے یا یہ ان ملازمتوں میں سے ایک ہے جس میں کوئی بنیادی تنخواہ نہیں ہے، لیکن صرف ایک کمیشن ہے جو کچھ بیکار نیک نیک کی فروخت پر ہے جسے کوئی نہیں خریدے گا، سوائے افسوس کے۔ اسے ٹھکرا کر، وہ اپنے آپ کو سڑک پر واپس پاتا ہے جہاں جانے کے لیے کہیں نہیں بلکہ کہیں بھی۔ تو وہ چلتا پھرتا ہے۔ وہ دکانوں کی کھڑکیوں میں ان آسائشوں کو دیکھتا ہے جو اس کے لیے نہیں ہیں، اور خود کو کمتر محسوس کرتا ہے اور ان لوگوں کو راستہ فراہم کرتا ہے جو فعال دلچسپی کے ساتھ دیکھنا چھوڑ دیتے ہیں۔ وہ ریل روڈ اسٹیشن میں گھومتا ہے یا اپنی ٹانگوں کو آرام کرنے اور تھوڑی گرمی بھگانے کے لیے خود کو لائبریری میں رکھتا ہے، لیکن وہ نوکری کی تلاش میں نہیں ہے، اس لیے وہ دوبارہ چلا جاتا ہے۔ ہو سکتا ہے اسے معلوم نہ ہو، لیکن اس کی بے مقصدیت اسے دور کر دے گی چاہے اس کی شکل کی لکیریں ہی کیوں نہ ہوں۔ ہو سکتا ہے کہ وہ ان دنوں سے بچ جانے والے کپڑوں میں اچھی طرح ملبوس ہو جب اس نے مستقل ملازمت کی تھی، لیکن کپڑے اس ڈرپ کو چھپا نہیں سکتے۔

"پیسہ فرق پیدا کرتا ہے۔

"وہ ہزاروں دوسرے لوگوں کو، بک کیپر یا کلرک یا کیمسٹ یا ویگن ہاتھ، اپنے کام میں مصروف دیکھتا ہے اور اپنی روح کے نیچے سے ان پر رشک کرتا ہے۔
ان کی آزادی، ان کی عزت نفس اور مردانگی ہے، اور وہ صرف اپنے آپ کو یہ قائل نہیں کر سکتا کہ وہ ایک اچھا آدمی بھی ہے، حالانکہ وہ اس پر بحث کرتے ہیں اور گھنٹے کے بعد ایک سازگار فیصلے پر پہنچ جاتے ہیں۔

"یہ صرف پیسہ ہے جس سے اس میں یہ فرق پڑتا ہے۔ تھوڑے پیسوں سے وہ دوبارہ خود بن جائے گا۔

"کچھ آجر ایسے لوگوں کا سب سے زیادہ چونکا دینے والا فائدہ اٹھاتے ہیں۔ نیچے اور باہر. ایجنسیاں چھوٹے رنگ کے کارڈ لٹکا رہی ہیں جن کا پردہ فاش مردوں کو دکھی اجرت کی پیشکش کی جاتی ہے $12—فی ہفتہ، $15فی ہفتہ۔ ایک ہفتے میں $18کی نوکری ایک بیر ہے، اور کوئی بھی شخص جس کے پاس ہفتے میں $25کی پیشکش ہوتی ہے وہ کسی ایجنسی کے سامنے رنگین کارڈ پر نوکری نہیں لٹکاتا ہے۔ میرے پاس ایک مقامی اخبار سے کلرک کا مطالبہ کرنے والا ایک مطلوبہ اشتہار ہے، a

Machine Translated by Google

اچھے، صاف ستھرے قلم کار، صبح 11 بجے سے دوپہر 2 بجے تک ایک سینڈوچ شاپ کے لیے 8 ڈالر فی مہینہ کے لیے ٹیلی فون آرڈرز لینے کے لیے $8 —فی ہفتہ نہیں بلکہ $8 ماہانہ۔ اشتہار میں یہ بھی کہا گیا ہے، 'ریاستی مذہب۔ ' کیا آپ کسی ایسے شخص کی وحشیانہ حرکت کا تصور کر سکتے ہیں جو ایک اچھے، صاف ستھرے قلم کار سے 11 سینٹ فی گھنٹہ میں متاثرہ کے مذہب کے بارے میں پوچھ گچھ کرتا ہے؟ لیکن یہ وہی ہے جو پھنسے ہوئے لوگوں کو پیش کیا جاتا ہے۔"

تنقید کا خوف

انسان اصل میں اس خوف سے کیسے آیا، کوئی بھی یقینی طور پر نہیں بتا سکتا، لیکن ایک بات یقینی ہے کہ اس کے پاس یہ انتہائی ترقی یافتہ شکل میں موجود ہے۔ کچھ کا خیال ہے کہ یہ خوف اس وقت ظاہر ہوا جب سیاست ایک "پیشہ" بن گیا۔

دوسروں کا خیال ہے کہ اس کا پتہ اس عمر سے لگایا جا سکتا ہے جب خواتین نے ملبوسات پہننے میں "اسٹائل" کے بارے میں سب سے پہلے فکر کرنا شروع کی تھی۔
یہ مصنف نہ تو مزاح نگار ہے اور نہ ہی نبی ہونے کے ناطے انتساب کی طرف مائل ہے۔
تنقید کا بنیادی خوف انسان کی وراثتی فطرت کے اس حصے پر ہے جو اسے نہ صرف اپنے ساتھی کا سامان اور سامان چھیننے پر اکساتا ہے بلکہ اپنے ساتھی کے کردار کی تنقید کے ذریعے اپنے عمل کو جائز قرار دیتا ہے۔ یہ ایک معروف حقیقت ہے کہ چور اس آدمی پر تنقید کرے گا جس سے وہ چوری کرتا ہے —کہ سیاست دان اپنی خوبیوں اور قابلیت کی نمائش سے نہیں بلکہ اپنے مخالفین کو بدنام کرنے کی کوشش کرتے ہوئے عہدہ تلاش کرتے ہیں۔

تنقید کا خوف بہت سی شکلیں اختیار کرتا ہے، جن میں سے اکثریت چھوٹی اور معمولی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر گنجے سر والے مرد اپنی تنقید کے خوف کے علاوہ کسی اور وجہ سے گنجے ہوتے ہیں۔ ٹوپیوں کے سخت فٹنگ بینڈوں کی وجہ سے سر گنجے ہوجاتے ہیں جو بالوں کی جڑوں سے گردش کو کاٹ دیتے ہیں۔ مرد ٹوپیاں پہنتے ہیں، اس لیے نہیں کہ انہیں درحقیقت ان کی ضرورت ہے، بلکہ بنیادی طور پر اس لیے کہ "ہر کوئی یہ کر رہا ہے۔" فرد لائن میں آتا ہے اور اسی طرح کرتا ہے، ایسا نہ ہو کہ کوئی دوسرا فرد اس پر تنقید کرے۔ خواتین کے سر شاذ و نادر ہی گنجے ہوتے ہیں، یا بال بھی پتلے ہوتے ہیں، کیونکہ وہ ٹوپی پہنتی ہیں جو ان کے سروں کو ڈھیلے سے فٹ کرتی ہیں، ٹوپیوں کا واحد مقصد زینت ہے۔

لیکن، یہ نہ سمجھا جائے کہ خواتین تنقید کے خوف سے آزاد ہیں۔ اگر کوئی عورت اس خوف کے حوالے سے مرد سے برتر ہونے کا دعویٰ کرتی ہے تو اسے 1890 کی پرانی ٹوپی پہن کر سڑک پر چلنے کو کہیں۔

لباس کے ہوشیار مینوفیکچررز تنقید کے اس بنیادی خوف کا فائدہ اٹھانے میں سست نہیں ہوئے، جس کے ساتھ تمام بنی نوع انسان کو لعنت ملی ہے۔ ہر موسم میں ملبوسات پہننے کے بہت سے مضامین میں انداز بدل جاتے ہیں۔ طرزیں کون قائم کرتا ہے؟

یقینی طور پر کپڑوں کا خریدار نہیں بلکہ مینوفیکچرر۔ وہ اتنی کثرت سے انداز کیوں بدلتا ہے؟ جواب واضح ہے۔ وہ سٹائل بدلتا ہے تاکہ وہ مزید کپڑے بیچ سکے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اسی وجہ سے آٹوموبائل بنانے والے (کچھ نایاب اور انتہائی سمجھدار استثناء کے ساتھ) ہر موسم میں ماڈلز کے انداز بدلتے ہیں۔ کوئی بھی آدمی ایسی آٹوموبائل نہیں چلانا چاہتا جو جدید طرز کی نہ ہو، حالانکہ پرانا ماڈل درحقیقت بہتر کار ہو سکتا ہے۔

تنقید کے خوف کے زیر اثر لوگ زندگی کی چھوٹی چھوٹی باتوں پر لاگو ہونے کے انداز کو ہم بیان کرتے رہے ہیں۔ آئیے اب انسانی رویے کا جائزہ لیتے ہیں جب یہ خوف انسانی تعلقات کے زیادہ اہم واقعات کے سلسلے میں لوگوں کو متاثر کرتا ہے۔ مثال کے طور پر عملی طور پر کوئی بھی شخص جو "ذہنی پختگی" کی عمر کو پہنچ چکا ہے (35 سے 40 سال کی عمر میں، عام اوسط کے طور پر)، اور اگر آپ اس کے ذہن کے خفیہ خیالات کو پڑھ لیں، تو آپ کو اکثریت کے عقیدہ پرستوں اور ماہرینِ الہیات کی طرف سے چند دہائیوں قبل سکھائے جانے والے اکثر افسانوں میں بہت فیصلہ کن کفر نظر آئے گا۔

اکثر نہیں، تاہم، آپ کو کوئی ایسا شخص ملے گا جس میں کھل کر بات کرنے کی ہمت ہو۔
اس موضوع پر اپنا عقیدہ بیان کریں۔ زیادہ تر لوگ، اگر کافی حد تک دباؤ ڈالیں تو، یہ تسلیم کرنے کے بجائے جھوٹ بولیں گے کہ وہ مذہب کی اس شکل سے جڑی کہانیوں پر یقین نہیں کرتے جو سائنسی دریافت اور تعلیم کے دور سے پہلے لوگوں کو غلامی میں جکڑتی تھی۔

روشن خیالی کے اس دور میں بھی اوسط درجے کا انسان ان افسانوں پر اپنے عقیدے کا انکار کرنے سے کیوں کتراتا ہے جو چند عشرے پہلے زیادہ تر مذاہب کی بنیاد تھے؟ جواب ہے "تنقید کے خوف کی وجہ سے۔"

مردوں اور عورتوں کو بھوتوں پر عدم اعتماد کا اظہار کرنے کی جرأت پر داؤ پر لگا دیا گیا ہے۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہمیں ایک ایسا شعور وراثت میں ملا ہے جو ہمیں تنقید سے خوفزدہ کرتا ہے۔ وہ وقت تھا، اور ماضی میں اتنا دور نہیں تھا، جب تنقید کو سخت سزائیں دی جاتی تھیں- اب بھی کچھ ممالک میں ایسا ہوتا ہے۔

تنقید کا خوف انسان سے اس کے اقدام کو چھین لیتا ہے، اس کی تخیل کی قوت کو ختم کر دیتا ہے، اس کی انفرادیت کو محدود کر دیتا ہے، اس کی خود اعتمادی کو چھین لیتا ہے، اور اسے سو دوسرے طریقوں سے نقصان پہنچاتا ہے۔ والدین اکثر اپنے بچوں کو تنقید کا نشانہ بنا کر ناقابل تلافی چوٹ پہنچاتے ہیں۔ میرے لڑکپن کے ایک چمڑے کی ماں اسے تقریباً روزانہ ایک سوئچ کے ذریعے سزا دیتی تھی، ہمیشہ اس بیان کے ساتھ کام مکمل کرتی تھی، "تم بیس سال کی عمر سے پہلے ہی توبہ خانہ میں اتر جاؤ گے۔" اسے سترہ سال کی عمر میں اصلاحی مرکز میں بھیج دیا گیا۔

تنقید خدمت کی ایک شکل ہے، جس میں سے ہر ایک کے پاس بہت کچھ ہے۔
ہر ایک کے پاس اس کا ایک ذخیرہ ہوتا ہے جو مفت دیا جاتا ہے، چاہے بلایا جائے یا نہ دیا جائے۔
کسی کے قریبی رشتہ دار اکثر بدترین مجرم ہوتے ہیں۔ اسے جرم تسلیم کیا جانا چاہیے (حقیقت میں یہ بدترین نوعیت کا جرم ہے)، کسی بھی والدین کے لیے غیر ضروری تنقید کے ذریعے بچے کے ذہن میں احساس کمتری پیدا کرنا۔

آجر جو انسانی فطرت کو سمجھتے ہیں، وہ سب سے بہتر حاصل کرتے ہیں جو مردوں میں ہے، نہ کہ

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

تنقید، لیکن تعمیری تجویز سے۔ والدین بھی ایسا ہی کر سکتے ہیں۔
اپنے بچوں کے ساتھ نتائج۔ تنقید انسانی دل میں خوف پیدا کرے گی، یا
ناراضگی، لیکن یہ محبت یا پیار پیدا نہیں کرے گا۔

تنقید کے خوف کی علامات

یہ خوف تقریباً اتنا ہی عالمگیر ہے جتنا کہ غربت کا خوف، اور اس کے اثرات ہیں۔
جیسا کہ ذاتی کامیابی کے لیے مہلک ہے، بنیادی طور پر اس لیے کہ یہ خوف پہل کو تباہ کر دیتا ہے،
اور تخیل کے استعمال کی حوصلہ شکنی کرتا ہے۔ خوف کی اہم علامات یہ ہیں:

خود شعور۔ کے ذریعے عام طور پر اظہار کیا جاتا ہے۔
گھبراہٹ، گفتگو میں ڈرپوک اور اجنبیوں سے ملنے میں،
ہاتھوں اور اعضاء کی عجیب حرکت، آنکھوں کا بدلنا۔
سکون کی کمی۔ صوتی کنٹرول کی کمی کے ذریعے اظہار،
دوسروں کی موجودگی میں گھبراہٹ، جسم کی خراب کرنسی، غریب
یادداشت
شخصیت فیصلے کی مضبوطی میں کمی، ذاتی
توجہ، اور رائے کا اظہار کرنے کی صلاحیت یقینی طور پر۔ مسائل کو ایک دوسرے سے ملنے کے
بجائے الٹ پھیر کرنے کی عادت۔ سے متفق
دوسروں کو ان کی رائے کی محتاط جانچ کے بغیر۔
کمتری کا کمپلیکس۔ پردہ پوشی کے وسیلے کے طور پر زبانی اور عمل سے خود کی
منظوری کا اظہار کرنے کی عادت
احساس کمتری پیدا کرنا۔ دوسروں کو متاثر کرنے کے لیے "بڑے الفاظ" کا استعمال،
(اکثر الفاظ کے حقیقی معنی جانے بغیر)۔ نقل کرنا
لباس، تقریر اور آداب میں دوسرے. خیالی پر فخر کرنا
کامیابیاں یہ کبھی کبھی aکی سطح کی شکل دیتا ہے۔
برتری کا احساس.
اسراف۔ "کے ساتھ رہنے کی کوشش کرنے کی عادت
Joneses،" اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرنا۔
پہل کی کمی۔ کے لئے مواقع کو گلے لگانے میں ناکامی۔
خود ترقی، رائے کا اظہار کرنے کا خوف، اعتماد کی کمی
کسی کے اپنے خیالات، پوچھے گئے سوالات کے جوابات دینے سے
اعلیٰ افسران، انداز اور گفتگو میں جھجک، دونوں لفظوں میں دھوکہ
اور اعمال.
عزائم کی کمی۔ ذہنی اور جسمانی کاہلی، کمی
خود اعتمادی، فیصلوں تک پہنچنے میں سستی، آسانی سے متاثر
دوسروں کی پیٹھ پیچھے دوسروں پر تنقید کرنے کی عادت

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

ان کے منہ پر خوشامد کرنا، بغیر احتجاج کے شکست قبول کرنے کی عادت، دوسروں کی مخالفت کرنے پر عہدہ چھوڑنا، بلا وجہ دوسرے لوگوں پر شک کرنا، انداز اور گفتگو میں تدبر کی کمی، غلطیوں کا الزام قبول کرنے پر آمادہ نہ ہونا۔

بیمار صحت کا خوف

یہ خوف جسمانی اور سماجی وراثت دونوں میں پایا جا سکتا ہے۔ یہ قریب سے ہے۔
اس کی اصل کے بارے میں، بڑھاپے کے خوف اور موت کے خوف کے اسباب کے ساتھ، کیونکہ یہ انسان کو "خوفناک دنیاوں" کی سرحد کے قریب لے جاتا ہے جن کے بارے میں انسان نہیں جانتا، لیکن جس کے بارے میں اسے کچھ تکلیف دہ کہانیاں سکھائی گئی ہیں۔ یہ رائے کسی حد تک عام ہے، یہ بھی کہ "صحت بیچنے" کے کاروبار میں مصروف بعض غیر اخلاقی لوگوں کا صحت کی خرابی کے خوف کو زندہ رکھنے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

بنیادی طور پر، انسان کو ان خوفناک تصویروں کی وجہ سے صحت کی خرابی کا اندیشہ ہے جو اس کے ذہن میں نقش ہو گئی ہیں کہ اگر موت اس پر آ جائے تو کیا ہو سکتا ہے۔ وہ اس سے خوفزدہ بھی ہے کیونکہ وہ اس معاشی نقصان کا بھی دعویٰ کر سکتا ہے۔

ایک معروف معالج نے اندازہ لگایا ہے کہ پیشہ ورانہ خدمات کے لیے ڈاکٹروں کے پاس جانے والے تمام لوگوں میں سے 75%ہائپوکونڈریا (خیالی بیماری) میں مبتلا ہیں۔ یہ سب سے زیادہ یقین کے ساتھ دکھایا گیا ہے کہ بیماری کا خوف، یہاں تک کہ جہاں خوف کی معمولی وجہ بھی نہ ہو، اکثر خوف کی بیماری کی جسمانی علامات پیدا کرتا ہے۔

طاقتور اور طاقتور انسان کا دماغ ہے! یہ بناتا ہے یا تباہ کرتا ہے۔
خرابی صحت کے خوف کی اس عام کمزوری پر کھیلتے ہوئے، پیٹنٹ ادویات کے ڈسپنسروں نے خوش قسمتی حاصل کی ہے۔ معتبر انسانیت پر مسلط ہونے کی یہ شکل کچھ بیس سال پہلے اس قدر عام ہوگئی تھی کہ کولیئرز ویکلی میگزین نے پیٹنٹ میڈیسن کے کاروبار میں کچھ بدترین مجرموں کے خلاف ایک تلخ مہم چلائی تھی۔

عالمی جنگ کے دوران پھیلنے والی "فلو" کی وبا کے دوران، نیویارک شہر کے میئر نے اس نقصان کو جانچنے کے لیے سخت اقدامات کیے جو لوگ صحت کی خرابی کے اپنے موروثی خوف کے باعث خود کر رہے تھے۔ اس نے اخبار والوں کو بلایا اور ان سے کہا، "حضرات، میں آپ سے یہ کہنا ضروری سمجھتا ہوں کہ 'فلو' کی وبا کے بارے میں کوئی خوفناک سرخی شائع نہ کریں ۔ جب تک آپ میرے ساتھ تعاون نہیں کریں گے، ہماری ایسی صورت حال ہوگی جس پر ہم قابو نہیں پا سکتے۔" اخبارات نے "فلو" کے بارے میں خبریں شائع کرنا چھوڑ دیا اور ایک ماہ کے اندر اس وبا کی کامیابی سے جانچ کر لی گئی۔

کچھ سال پہلے کیے گئے تجربات کے ایک سلسلے کے ذریعے یہ ثابت ہوا۔
کہ لوگوں کو مشورہ دے کر بیمار کیا جائے۔ ہم نے یہ تجربہ کیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

تین جاننے والوں کو "متاثرین" سے ملنے کا باعث بنا، جن میں سے ہر ایک نے سوال پوچھا، "آپ کو کیا تکلیف ہے؟ آپ بہت بیمار لگ رہے ہیں۔" پہلے سوال کرنے والے نے عام طور پر ایک مسکراہٹ کو اکسایا، اور شکار سے "اوہ، کچھ نہیں، میں ٹھیک ہوں"۔
دوسرے سوال کرنے والے کو عام طور پر اس بیان کے ساتھ جواب دیا جاتا تھا، "میں بالکل نہیں جانتا، لیکن مجھے برا لگتا ہے۔" تیسرے سوال کرنے والے سے عام طور پر اس کھلے اعتراف کے ساتھ ملاقات کی جاتی تھی کہ شکار دراصل بیمار محسوس کر رہا تھا۔
کسی جاننے والے پر اسے آزمائیں اگر آپ کو شک ہے کہ اس سے اسے تکلیف ہو گی، لیکن تجربہ کو زیادہ دور نہ لے جائیں۔ ایک خاص مذہبی فرقہ ہے جس کے ارکان اپنے دشمنوں سے "ہیکسنگ" کے طریقے سے انتقام لیتے ہیں۔ وہ اسے شکار پر "منتر لگانا" کہتے ہیں۔

اس بات کے زبردست ثبوت موجود ہیں کہ بیماری بعض اوقات منفی سوچ کی تحریک کی صورت میں شروع ہوتی ہے۔ ایسا جذبہ ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں، تجویز کے ذریعے، یا کسی فرد کی طرف سے اپنے ذہن میں پیدا کیا جا سکتا ہے۔
ایک شخص جس کو اس واقعہ سے زیادہ حکمت سے نوازا گیا تھا، اس نے ایک بار کہا تھا کہ "جب کوئی مجھ سے پوچھتا ہے کہ میں کیسا محسوس کرتا ہوں، میں ہمیشہ اسے گرا کر جواب دینا چاہتا ہوں۔"

ڈاکٹر مریضوں کو ان کی صحت کے لیے نئے موسموں میں بھیجتے ہیں، کیونکہ ایک تبدیلی "ذہنی رویہ" ضروری ہے۔ خرابی صحت کے خوف کا بیج ہر انسان کے ذہن میں رہتا ہے۔ پریشانی، خوف، حوصلہ شکنی، محبت اور کاروباری معاملات میں مایوسی، اس بیج کو اگنے اور بڑھنے کا سبب بنتی ہے۔ حالیہ کاروباری مندی نے ڈاکٹروں کو بھاگتے ہوئے رکھا، کیونکہ منفی سوچ کی ہر شکل صحت کی خرابی کا سبب بن سکتی ہے۔

کاروبار اور محبت میں مایوسی صحت کی خرابی کے خوف کے اسباب کی فہرست میں سرفہرست ہے۔ ایک نوجوان کو محبت میں مایوسی ہوئی جس نے اسے اسپتال بھیج دیا۔ مہینوں تک وہ زندگی اور موت کے درمیان منڈلاتا رہا۔ تجویز کردہ علاج کے ماہر کو بلایا گیا۔ ماہر نے نرسوں کو تبدیل کر کے اسے ایک بہت ہی دلکش نوجوان عورت کے سپرد کر دیا جس نے نوکری پر پہنچنے کے پہلے دن ہی اس سے محبت کرنا شروع کر دی۔ تین ہفتوں کے اندر مریض کو ہسپتال سے فارغ کر دیا گیا، وہ اب بھی تکلیف میں ہے، لیکن ایک بالکل مختلف بیماری کے ساتھ۔ وہ دوبارہ محبت میں تھا. علاج ایک دھوکہ تھا، لیکن بعد میں مریض اور نرس کی شادی کر دی گئی۔ اس تحریر کے وقت دونوں کی صحت اچھی ہے۔

خرابی صحت کے خوف کی علامات

اس تقریباً عالمگیر خوف کی علامات یہ ہیں:

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

خودکار تجویز۔ ہر قسم کی بیماری کی علامات تلاش کرنے، اور توقع کر کے خود تجویز کے منفی استعمال کی عادت۔ خیالی بیماری کا "مزہ لینا" اور اسے حقیقی سمجھنا۔ علاج کی قیمت کے طور پر دوسروں کے ذریعہ تجویز کردہ تمام "فیڈز" اور "آئی ایم ایس" کو آزمانے کی عادت۔ آپریشنز، حادثات اور بیماری کی دیگر اقسام کے بارے میں دوسروں سے بات کرنا۔

پیشہ ورانہ رہنمائی کے بغیر غذا، جسمانی مشقیں، نظام کو کم کرنے کے ساتھ تجربہ کرنا۔ گھریلو علاج، پیٹنٹ ادویات اور "کوئیک" علاج کی کوشش کرنا۔

ہائپوکونڈریا بیماری کی باتیں کرنے کی عادت
دماغ کو بیماری پر مرکوز کرنا، اور اس کے ظاہر ہونے کی توقع رکھنا جب تک کہ اعصابی ٹوٹ نہ جائے۔ بوتلوں میں آنے والی کوئی بھی چیز اس حالت کا علاج نہیں کر سکتی۔ یہ منفی سوچ کے ذریعہ لایا جاتا ہے اور مثبت سوچ کے علاوہ کچھ بھی علاج کو متاثر نہیں کرسکتا ہے۔ ہائپوکونڈریا، (تصویراتی بیماری کے لیے ایک طبی اصطلاح) کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ موقع پر اتنا ہی نقصان پہنچاتا ہے، جتنا کہ اس بیماری سے خوفزدہ ہو سکتا ہے۔ "اعصاب" کے زیادہ تر نام نہاد معاملات خیالی بیماری سے آتے ہیں۔

ورزش کریں۔ خراب صحت کا خوف اکثر مناسب جسمانی ورزش میں مداخلت کرتا ہے، اور اس کے نتیجے میں زیادہ وزن ہوتا ہے، جس کی وجہ سے کوئی بیرونی زندگی سے بچتا ہے۔

حساسیت خرابی صحت کا خوف فطرت کو توڑ دیتا ہے۔

جسم کی مزاحمت، اور کسی بھی قسم کی بیماری کے لیے سازگار حالت پیدا کرتی ہے جس سے کوئی رابطہ کر سکتا ہے۔

خرابی صحت کے خوف کا تعلق اکثر غربت کے خوف سے ہوتا ہے، خاص طور پر ہائپوکونڈریا کے معاملے میں، جو مسلسل ڈاکٹر کے بل، ہسپتال کے بل وغیرہ ادا کرنے کے امکان کے بارے میں فکر مند رہتے ہیں۔ اس قسم کے افراد بیماری کی تیاری، موت کے بارے میں بات کرنے، قبرستان کے لیے رقم بچانے، اور تدفین کے اخراجات وغیرہ میں زیادہ وقت صرف کرتے ہیں۔

سیلف کوڈلنگ۔ ہمدردی کے لیے بولی لگانے کی عادت، خیالی بیماری کو لالچ کے طور پر استعمال کرنا۔ (لوگ اکثر کام سے بچنے کے لیے اس چال کا سہارا لیتے ہیں)۔ بیماری کا بہانہ بنانے کی عادت سادہ سستی کو چھپانے کے لیے، یا عزائم کی کمی کے لیے علیبی کے طور پر کام کرنا۔

انٹمپرنس شراب یا منشیات کے استعمال کی عادت
وجہ کو ختم کرنے کے بجائے درد جیسے سر درد، اعصابی درد وغیرہ کو ختم کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

بیماری کے بارے میں پڑھنے اور فکر کرنے کی عادت
اس سے متاثر ہونے کا امکان۔ پیٹنٹ ادویات کے اشتہارات پڑھنے کی عادت۔

محبت کے ضائع ہونے کا خوف

اس موروثی خوف کا اصل ماخذ لیکن بہت کم تفصیل کی ضرورت ہے، کیونکہ یہ ظاہر ہے کہ انسان کی اپنے ساتھی مرد کی ساتھی کو چوری کرنے کی کثیر ازدواجی عادت اور جب بھی ممکن ہو اس کے ساتھ آزادی لینے کی اس کی عادت سے پروان چڑھا ہے۔

حسد، اور ڈیمنشیا پراکوکس کی دیگر اسی طرح کی شکلیں کسی کی محبت کے کھو جانے کے انسان کے موروثی خوف سے پیدا ہوتی ہیں۔ یہ خوف تمام چھ بنیادی خوفوں میں سب سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ یہ شاید جسم اور دماغ کے ساتھ کسی بھی دوسرے بنیادی خوف کے مقابلے میں زیادہ تباہی کھیلتا ہے، کیونکہ یہ اکثر مستقل پاگل پن کا باعث بنتا ہے۔

محبت کے کھو جانے کا خوف غالباً پتھر کے زمانے کا ہے، جب مردوں نے زبردستی خواتین کو چرایا۔ وہ خواتین کو چوری کرتے رہتے ہیں، لیکن ان کی تکنیک بدل گئی ہے۔ طاقت کے بجائے، وہ اب قائل کرنے کا استعمال کرتے ہیں، خوبصورت کپڑوں، موٹر کاروں اور دیگر "بیت" کا وعدہ جسمانی طاقت سے کہیں زیادہ موثر ہے۔ انسان کی عادات وہی ہیں جو تہذیب کے آغاز میں تھیں، لیکن وہ ان کا اظہار مختلف انداز میں کرتا ہے۔

محتاط تجزیے سے معلوم ہوا ہے کہ خواتین اس خوف کا شکار مردوں کی نسبت زیادہ ہوتی ہیں۔ یہ حقیقت آسانی سے بیان کی گئی ہے۔
خواتین نے تجربے سے یہ سیکھا ہے کہ مرد فطرتاً متعدد ازدواجی ہوتے ہیں، کہ حریفوں کے ہاتھوں کے ان پر بھروسہ نہیں کیا جانا چاہیے۔

محبت کے ضائع ہونے کے خوف کی علامات

اس خوف کی امتیازی علامات یہ ہیں:-

حسد بغیر کسی معقول دلیل کے دوستوں اور عزیزوں پر شک کرنے کی عادت۔

(حسد ڈیمنشیا پریکوکس کی ایک شکل ہے جو کبھی کبھی معمولی وجہ کے بغیر پرتشدد ہو جاتی ہے)۔
بیوی یا شوہر پر بے بنیاد الزام لگانے کی عادت۔ ہر کسی کا عام شکوک، کسی پر کامل یقین نہیں۔

فالٹ فائنڈنگ۔ دوستوں کے عیب ڈھونڈنے کی عادت
رشتہ داروں، کاروباری ساتھیوں اور عزیزوں کو معمولی اشتعال پر، یا بغیر کسی وجہ کے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

جوا جوا، چوری، دھوکہ دہی، اور کی عادت
بصورت دیگر اپنے پیاروں کے لیے پیسے مہیا کرنے کے خطرناک مواقع لے کر، اس یقین کے ساتھ کہ محبت خریدی جا سکتی ہے۔ اپنے وسائل سے زیادہ خرچ کرنے کی عادت، یا قرض لینے کی عادت، اپنے پیاروں کے لیے تحائف فراہم کرنے کے لیے، ایک سازگار نمائش کرنے کے مقصد کے ساتھ۔ بے خوابی، گھبراہٹ، استقامت کی کمی، قوت ارادی کی کمزوری، خود پر قابو نہ ہونا، خود انحصاری کی کمی، بدمزاجی۔

بڑھاپے کا خوف

بنیادی طور پر، یہ خوف دو ذرائع سے بڑھتا ہے۔ اول، یہ خیال کہ بڑھاپا اپنے ساتھ غربت لا سکتا ہے۔ دوم، اور اب تک کا سب سے عام ماخذ، ماضی کی جھوٹی اور ظالمانہ تعلیمات سے جو "آگ اور گندھک" کے ساتھ بہت اچھی طرح سے ملا دی گئی ہیں، اور دوسری بوگیوں کو چالاکی سے خوف کے ذریعے انسان کو غلام بنانے کے لیے تیار کیا گیا ہے۔

بڑھاپے کے بنیادی خوف میں، انسان کے خوف کی دو بہت ہی معقول وجوہات ہوتی ہیں، ایک اپنے ساتھی پر عدم اعتماد کی وجہ سے، جو اس کے پاس جو بھی دنیاوی سامان ہو اسے چھین لے، اور دوسرا اس کے ذہن پر مکمل قبضے میں آنے سے پہلے سماجی وراثت کے ذریعے اس کے ذہن میں پرورش پانے والی ماورائی دنیا کی خوفناک تصویروں سے پیدا ہونا۔

خراب صحت کا امکان، جو کہ لوگوں کی عمر بڑھنے کے ساتھ زیادہ عام ہے، بڑھاپے کے اس عام خوف کی ایک اہم وجہ بھی ہے۔ بڑھاپے کے خوف کی وجہ سے شہوانی، شہوت پرستی بھی داخل ہوتی ہے، کیونکہ کوئی بھی آدمی جنسی کشش کو کم کرنے کے خیال کو پسند نہیں کرتا۔

بڑھاپے کے خوف کی سب سے عام وجہ غربت کے امکان سے وابستہ ہے۔ "غریب گھر" ایک خوبصورت لفظ نہیں ہے۔ یہ ہر اس شخص کے ذہن میں ٹھنڈک ڈال دیتا ہے جسے اپنے زوال پذیر سال ایک غریب فارم پر گزارنے کے امکانات کا سامنا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی ایک اور اہم وجہ نقصان کا امکان ہے۔
آزادی اور خودمختاری، جیسا کہ بڑھاپا اپنے ساتھ جسمانی اور معاشی آزادی کا نقصان لے سکتا ہے۔

بڑھاپے کے خوف کی علامات

اس خوف کی عام علامات یہ ہیں:

ذہنی پختگی کی عمر میں، چالیس سال کی عمر کے آس پاس، سست ہونے اور احساس کمتری کا رجحان،

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

عمر کی وجہ سے اپنے آپ کو "پھسلنے" کا جھوٹا یقین کرنا۔ (حقیقت یہ ہے کہ انسان کے دماغی اور روحانی طور پر سب سے زیادہ کارآمد سال چالیس سے ساٹھ کے درمیان ہیں)۔

اپنی ذات کے بارے میں معذرت خواہانہ طور پر "ہونا" کہنے کی عادت
بوڑھا" صرف اس وجہ سے کہ کوئی شخص چالیس یا پچاس سال کی عمر کو پہنچ گیا ہے، بجائے اس کے کہ وہ اصول کو تبدیل کرے اور حکمت اور سمجھ کی عمر کو پہنچنے پر شکرگزار ہو۔
ان خوبیوں کو بروئے کار لانے کے لیے خود کو بہت بوڑھا سمجھ کر پہل، تخیل اور خود انحصاری کو ختم کرنے کی عادت۔ چالیس سال کے مرد یا عورت کی عادت جس کا مقصد بہت کم عمر نظر آنے کی کوشش کرنا، اور جوانی کے طرز عمل کو متاثر کرنا؛ اس طرح دوستوں اور اجنبیوں دونوں کی طرف سے متاثر کن تضحیک۔

موت کا خوف

کچھ لوگوں کے نزدیک یہ تمام بنیادی خوفوں میں سب سے ظالمانہ ہے۔ وجہ واضح ہے۔
موت کے خیال سے وابستہ خوف کی خوفناک تکلیفیں، زیادہ تر معاملات میں، براہ راست مذہبی جنون پر عائد کی جا سکتی ہیں۔ نام نہاد "کافر" زیادہ "مہذب" کے مقابلے میں موت سے کم ڈرتے ہیں۔ کروڑوں سالوں سے انسان ان سوالوں سے پوچھ رہا ہے جن کا جواب نہیں دیا گیا، "کہاں" اور "کہاں"۔

میں کہاں سے آیا ہوں اور کہاں جا رہا ہوں؟
ماضی کے تاریک دور میں جتنے چالاک اور چالاک نہیں تھے۔
ان سوالوں کا جواب دینے میں سستی، قیمت میں۔ گواہ، اب، موت کے خوف کی اصل کا بڑا ذریعہ ہے۔

"میرے خیمے میں آؤ، میرے عقیدے کو قبول کرو، میرے عقیدے کو قبول کرو، اور میں تمہیں ایک ٹکٹ دوں گا جو تم کو فوراً جنت میں داخل کر دوں گا جب تم مر جاؤ گے،" فرقہ واریت کا ایک رہنما پکارتا ہے۔ "میرے خیمے سے باہر رہو،" وہی رہنما کہتا ہے، "اور شیطان تمہیں لے جائے اور ہمیشہ کے لیے جلائے۔"

EERNITYایک طویل وقت ہے۔ آگ ایک خوفناک چیز ہے۔ آگ کے ساتھ ابدی سزا کا خیال انسان کو نہ صرف موت سے ڈرتا ہے بلکہ اکثر اسے اپنی وجہ کھو دیتا ہے۔ یہ زندگی میں دلچسپی کو ختم کرتا ہے اور خوشی کو ناممکن بنا دیتا ہے۔
اپنی تحقیق کے دوران میں نے ایک کتاب کا جائزہ لیا جس کا عنوان تھا "A Catalog of the Gods" جس میں ان 30,000 دیوتاؤں کو درج کیا گیا تھا جن کی انسان پوجا کرتا ہے۔ سوچو! ان میں سے تیس ہزار، جن کی نمائندگی کرافش سے لے کر آدمی تک ہر چیز سے ہوتی ہے۔
یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ موت کے قریب پہنچ کر مرد خوفزدہ ہو گئے ہیں۔
اگرچہ مذہبی رہنما جنت میں محفوظ طرز عمل فراہم کرنے کے قابل نہیں ہوسکتا ہے، اور نہ ہی، اس طرح کی فراہمی کی کمی کی وجہ سے، بدقسمت کو جہنم میں اترنے کی اجازت نہیں ہے، آخرالذکر کا امکان اس قدر خوفناک لگتا ہے کہ اس کے بارے میں بہت سوچا جاتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
www.think- پر

Machine Translated by Google

تخیل کو ایسے حقیقت پسندانہ انداز میں پکڑنا کہ یہ عقل کو مفلوج کر دیتا ہے، اور موت کا خوف پیدا کر دیتا ہے۔

سچ میں، کوئی آدمی نہیں جانتا، اور کسی نے کبھی نہیں جانا کہ آسمان کیا ہے یا جہنم کی طرح ہے، اور نہ ہی کوئی شخص جانتا ہے کہ آیا دونوں میں سے کوئی بھی جگہ واقع ہے۔ مثبت علم کی یہ بہت کمی انسان کے ذہن کے دروازے کو شہنشاہ کے لیے کھول دیتی ہے تاکہ وہ اس دماغ میں داخل ہو کر اس پر قابو پا سکے اور مختلف برانڈز کی پاکیزہ دھوکہ دہی اور دھوکہ دہی کے ساتھ۔

موت کا خوف اب اتنا عام نہیں ہے جتنا اس زمانے میں تھا۔ کوئی عظیم کالج اور یونیورسٹیاں نہیں تھیں۔ سائنس کے مردوں نے دنیا پر سچائی کی روشنی ڈال دی ہے، اور یہ سچائی تیزی سے مردوں اور عورتوں کو موت کے اس خوفناک خوف سے آزاد کر رہی ہے۔ کالجوں اور یونیورسٹیوں میں پڑھنے والے نوجوان مرد اور نوجوان خواتین آسانی سے "آگ" اور "گندھک" سے متاثر نہیں ہوتے۔ حیاتیات، فلکیات، ارضیات اور دیگر متعلقہ علوم کی مدد سے ان تاریک دور کے اندیشوں کو دور کر دیا گیا ہے جو انسانوں کے ذہنوں کو جکڑ لیتے تھے اور ان کی وجہ کو ختم کر دیتے تھے۔

پاگلوں کی پناہ گاہیں ایسے مردوں اور عورتوں سے بھری پڑی ہیں جو موت کے خوف کی وجہ سے پاگل ہو چکے ہیں۔

یہ خوف بیکار ہے۔ موت آئے گی، چاہے کوئی اس کے بارے میں کچھ بھی سوچے۔ اسے ایک ضرورت کے طور پر قبول کریں، اور اس سوچ کو اپنے ذہن سے نکال دیں۔ یہ ایک، ضرورت، یا یہ سب کے لئے نہیں آئے گا ہونا چاہئے. شاید یہ اتنا برا نہیں ہے جتنا اس کی تصویر کشی کی گئی ہے۔

پوری دنیا صرف دو چیزوں سے بنی ہے، توانائی اور مادہ۔ ابتدائی طبیعیات میں ہم یہ سیکھتے ہیں کہ مادّہ اور توانائی (صرف دو حقیقتیں جو انسان کو معلوم ہیں) نہ تو تخلیق کی جا سکتی ہیں اور نہ ہی تباہ ہو سکتی ہیں۔ مادہ اور توانائی دونوں کو تبدیل کیا جا سکتا ہے، لیکن دونوں کو تباہ نہیں کیا جا سکتا۔
زندگی توانائی ہے، اگر یہ کچھ بھی ہے۔ اگر توانائی اور مادہ دونوں کو تباہ نہیں کیا جا سکتا تو یقیناً زندگی کو تباہ نہیں کیا جا سکتا۔ زندگی، توانائی کی دیگر اقسام کی طرح، منتقلی، یا تبدیلی کے مختلف عملوں سے گزر سکتی ہے، لیکن اسے تباہ نہیں کیا جا سکتا۔ موت محض منتقلی ہے۔

اگر موت محض تبدیلی، یا منتقلی نہیں ہے، تو موت کے بعد ایک طویل، ابدی، پرسکون نیند کے سوا کچھ نہیں آتا، اور نیند سے ڈرنے کی کوئی چیز نہیں ہے۔ اس طرح آپ موت کے خوف کو ہمیشہ کے لیے مٹا سکتے ہیں۔

موت کے خوف کی علامات

اس خوف کی عمومی علامات یہ ہیں:-
زندگی کا زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے بجائے مرنے کے بارے میں سوچنے کی عادت، عام طور پر، مقصد کی کمی، یا کسی مناسب کی کمی کی وجہ سے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

پیشہ یہ خوف بوڑھوں میں زیادہ پایا جاتا ہے، لیکن بعض اوقات زیادہ نوجوان اس کا شکار ہو جاتے ہیں۔ موت کے خوف کے تمام علاجوں میں سب سے بڑا علاج کامیابی کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش ہے، جس کی حمایت دوسروں کے لیے مفید خدمت ہے۔ ایک مصروف شخص کے پاس مرنے کے بارے میں سوچنے کا وقت کم ہی ہوتا ہے۔ اسے موت کی فکر کرنے کے لیے زندگی بہت سنسنی خیز لگتی ہے۔ بعض اوقات موت کے خوف کا تعلق غربت کے خوف سے ہوتا ہے، جہاں کسی کی موت اپنے پیاروں کو غربت سے دوچار کر دیتی ہے۔ دوسرے معاملات میں، موت کا خوف بیماری کی وجہ سے ہوتا ہے اور اس کے نتیجے میں جسمانی جسم کی مزاحمت ٹوٹ جاتی ہے۔ موت کے خوف کی سب سے عام وجوہات ہیں: خراب صحت، غربت، مناسب پیشہ کی کمی، محبت پر مایوسی، پاگل پن، مذہبی جنون۔

بوڑھا آدمی فکر مند

فکر خوف پر مبنی دماغ کی حالت ہے۔ یہ آہستہ آہستہ، لیکن مسلسل کام کرتا ہے. یہ مضحکہ خیز اور لطیف ہے۔ قدم بہ قدم یہ "خود کو کھودتا ہے" یہاں تک کہ یہ کسی کی استدلال کی فیکلٹی کو مفلوج کر دیتا ہے، خود اعتمادی اور پہل کو تباہ کر دیتا ہے۔ پریشانی ایک مستقل خوف کی ایک شکل ہے جو فیصلہ نہ کرنے کی وجہ سے ہوتی ہے لہذا یہ دماغ کی حالت ہے جس پر قابو پایا جاسکتا ہے۔

ایک بے چین دماغ بے بس ہے۔ فیصلہ نہ کرنے سے ذہن بے چین ہو جاتا ہے۔ زیادہ تر افراد میں فوری طور پر فیصلوں تک پہنچنے، اور ان کے ساتھ کھڑے ہونے کی قوت ارادی کی کمی ہوتی ہے، یہاں تک کہ عام کاروباری حالات میں بھی۔ معاشی بدحالی کے ادوار میں (جیسا کہ حال ہی میں دنیا کا تجربہ ہوا ہے)، فرد معذور ہے، فیصلوں تک پہنچنے میں اپنی فطری فطرت کی وجہ سے اکیلا نہیں ہے، بلکہ وہ اپنے اردگرد کے دوسرے لوگوں کی بے اعتنائی سے متاثر ہے جنہوں نے "بڑے پیمانے پر عدم فیصلہ" کی کیفیت پیدا کی ہے۔

ڈپریشن کے دوران، پوری دنیا میں پوری فضا، "Fearenza" اور "Worryitis" سے بھری ہوئی تھی، دو دماغی امراض کے جراثیم جو 1929 میں وال اسٹریٹ کے جنون کے بعد خود کو پھیلانے لگے تھے۔ ان جراثیم کے لیے صرف ایک ہی تریاق معلوم ہے۔ یہ فوری اور پختہ فیصلے کی عادت ہے۔

مزید یہ کہ یہ ایک تریاق ہے جس کا اطلاق ہر فرد کو اپنے لیے کرنا چاہیے۔

ہم حالات کی فکر نہیں کرتے، ایک بار جب ہم ایک طے شدہ لائن آف ایکشن پر عمل کرنے کے فیصلے پر پہنچ جاتے ہیں۔

میں نے ایک بار ایک آدمی کا انٹرویو کیا جسے دو گھنٹے بعد بجلی کا کرنٹ لگنا تھا۔ دی مذمت کرنے والا آدمی موت کی کوٹھری میں بند آٹھ آدمیوں میں سب سے پرسکون تھا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس کے ساتھ اس کے سکون نے مجھے اس سے پوچھنے پر اکسایا کہ یہ جان کر کیسا لگا کہ وہ تھوڑی ہی دیر میں ابدیت میں جا رہا ہے۔ اس کے چہرے پر اعتماد کی مسکراہٹ لاتے ہوئے اس نے کہا، "ٹھیک لگ رہی ہے، ذرا سوچو بھائی، میری پریشانیاں جلد ختم ہو جائیں گی۔ مجھے ساری زندگی مصیبت کے سوا کچھ نہیں ملا، کھانا اور کپڑا حاصل کرنے کی مشقت ہی رہی ہے۔

جلد ہی مجھے ان چیزوں کی ضرورت نہیں رہے گی۔ جب سے میں نے یقینی طور پر سیکھا ہے کہ مجھے مرنا ضروری ہے تب سے میں ٹھیک محسوس کر رہا ہوں۔ تب میں نے اپنی قسمت کو اچھے جذبے سے قبول کرنے کا ارادہ کیا۔

جب وہ بول رہا تھا تو اس نے رات کا کھانا کھایا جو تین آدمیوں کے لیے کافی تھا، اس کے لیے لائے گئے ہر منہ کا کھانا کھاتا تھا، اور بظاہر اس سے اس قدر لطف اندوز ہوتا تھا جیسے کسی آفت کا انتظار نہ ہو۔ فیصلے نے اس شخص کو اپنی قسمت کا استعفیٰ دے دیا! فیصلہ کسی کو ناپسندیدہ حالات کو قبول کرنے سے بھی روک سکتا ہے۔

چھ بنیادی خوف بے فیصلہ ہونے کے ذریعے پریشانی کی حالت میں تبدیل ہو جاتے ہیں۔ موت کو ایک ناگزیر واقعہ کے طور پر قبول کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر، موت کے خوف سے ہمیشہ کے لیے نجات حاصل کریں۔ جو بھی دولت آپ بغیر فکر کے جمع کر سکتے ہیں اس کو حاصل کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر غربت کے خوف کو ختم کریں۔ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں، کرتے ہیں یا کہتے ہیں اس کی فکر نہ کرنے کے فیصلے پر پہنچ کر تنقید کے خوف کی گردن پر اپنا پاؤں رکھیں۔ بڑھاپے کے خوف کو ختم کر کے اسے قبول کرنے کے فیصلے پر پہنچیں، معذوری کے طور پر نہیں، بلکہ ایک عظیم نعمت کے طور پر جو اپنے ساتھ حکمت، ضبط نفس اور سمجھ بوجھ رکھتی ہے جو جوانی کو معلوم نہیں ہے۔

علامات کو بھول جانے کے فیصلے سے اپنے آپ کو خراب صحت کے خوف سے آزاد کریں۔
اگر ضروری ہو تو محبت کے بغیر ساتھ رہنے کے فیصلے پر پہنچ کر محبت کے نقصان کے خوف میں مہارت حاصل کریں۔

فکر کی عادت کو، اس کی تمام شکلوں میں، ایک عام، کمبل فیصلے تک پہنچ کر ختم کر دیں کہ زندگی کی کوئی بھی چیز فکر کی قیمت کے قابل نہیں ہے۔ اس فیصلے سے سکون، ذہنی سکون اور فکر کا سکون آئے گا جو خوشی لائے گا۔

ایک آدمی جس کا دماغ خوف سے بھرا ہوا ہے نہ صرف اس کے اپنے امکانات کو تباہ کرتا ہے۔
ذہین عمل، لیکن، وہ ان تباہ کن کمپنوں کو ان تمام لوگوں کے ذہنوں میں منتقل کرتا ہے جو اس کے ساتھ رابطے میں آتے ہیں، اور ان کے امکانات کو بھی تباہ کر دیتے ہیں۔
ایک کتا یا گھوڑا بھی جانتا ہے کہ اس کے مالک کی ہمت کب نہیں ہے۔ مزید یہ کہ کتا یا گھوڑا اپنے مالک کی طرف سے پھینکے گئے خوف کی لہروں کو اٹھا لے گا اور اس کے مطابق برتاؤ کرے گا۔ جانوروں کی بادشاہی میں ذہانت کی لکیر کو نیچے کرتے ہوئے، خوف کی لہروں کو اٹھانے کی یہی صلاحیت پائی جاتی ہے۔ شہد کی مکھی فوری طور پر کسی شخص کے ذہن میں خوف محسوس کرتی ہے -نامعلوم وجوہات کی بناء پر، ایک شہد کی مکھی اس شخص کو ڈنک مارے گی جس کے دماغ میں خوف کی لہریں جاری ہو رہی ہیں، اس سے کہیں زیادہ آسانی سے وہ اس شخص سے چھیڑ چھاڑ کرے گی جس کے ذہن میں کوئی خوف نہیں ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

خوف کی کمپنیں ایک دماغ سے دوسرے ذہن میں اتنی ہی تیزی اور جتنی تیزی سے گزرتی ہیں۔
یقیناً جیسے انسانی آواز کی آواز براڈکاسٹنگ اسٹیشن سے ریڈیو کے ریسیونگ سیٹ تک جاتی ہے —اور خود ایک ہی میڈیم کے ذریعے۔
ذہنی ٹیلی پیتھی ایک حقیقت ہے۔ خیالات رضاکارانہ طور پر ایک ذہن سے دوسرے ذہن میں منتقل ہوتے ہیں، چاہے اس حقیقت کو یا تو خیالات کو جاری کرنے والے شخص، یا ان خیالات کو اٹھانے والے افراد تسلیم کرتے ہیں۔

جو شخص منفی یا تباہ کن خیالات کا اظہار منہ کے ذریعے کرتا ہے وہ عملی طور پر یقینی طور پر ان الفاظ کے نتائج کو تباہ کن "کِک بیک" کی صورت میں محسوس کرے گا۔ تخریبی سوچ کی تحریکوں کی رہائی، اکیلے، الفاظ کی مدد کے بغیر، ایک سے زیادہ طریقوں سے "کِک بیک" بھی پیدا کرتی ہے۔ سب سے پہلے، اور شاید سب سے اہم بات یاد رکھی جائے، جو شخص تباہ کن نوعیت کے خیالات کو جاری کرتا ہے، اسے تخلیقی تخیل کی فیکلٹی کے ٹوٹنے سے نقصان اٹھانا چاہیے۔ دوم، کسی بھی تباہ کن جذبات کی ذہن میں موجودگی ایک منفی شخصیت کو جنم دیتی ہے جو لوگوں کو پیچھے ہٹاتی ہے، اور اکثر انہیں مخالف بنا دیتی ہے۔ جو شخص منفی خیالات کو تفریح فراہم کرتا ہے یا اسے جاری کرتا ہے اس کے نقصان کا تیسرا ذریعہ اس اہم حقیقت میں مضمر ہے- یہ سوچنے کی تحریکیں نہ صرف دوسروں کو نقصان پہنچاتی ہیں، بلکہ وہ ان کو چھوڑنے والے شخص کے تحت الشعور ذہن میں خود کو سمیٹ لیتی ہیں، اور وہاں اس کے کردار کا حصہ بن جاتی ہیں۔

ایک سوچ کے ساتھ کبھی نہیں گزرتا، محض اسے جاری کرنے سے۔ جب کوئی خیال جاری ہوتا ہے، تو یہ ایتھر کے ذریعے ہر سمت پھیلتا ہے، لیکن یہ اسے جاری کرنے والے شخص کے لاشعوری ذہن میں بھی مستقل طور پر پودے لگاتا ہے۔

زندگی میں آپ کا کاروبار، غالباً کامیابی حاصل کرنا ہے۔ کامیاب ہونے کے لیے، آپ کو ذہنی سکون حاصل کرنا چاہیے، زندگی کی مادی ضروریات کو حاصل کرنا چاہیے، اور سب سے بڑھ کر، خوشی حاصل کرنا چاہیے۔ کامیابی کے ان تمام شواہد کا آغاز فکری جذبوں کی صورت میں ہوتا ہے۔

آپ اپنے دماغ کو کنٹرول کر سکتے ہیں، آپ کے پاس یہ طاقت ہے کہ آپ جو بھی سوچیں جو آپ کو منتخب کریں اسے کھلا دیں۔ اس استحقاق کے ساتھ اسے تعمیری طور پر استعمال کرنے کی ذمہ داری بھی جاتی ہے۔ آپ اپنی زمینی تقدیر کے مالک ہیں بالکل اسی طرح جیسے آپ کو اپنے خیالات پر قابو پانے کی طاقت ہے۔ آپ اپنے ماحول پر اثر انداز ہو سکتے ہیں، ہدایت کر سکتے ہیں اور بالآخر اپنے ماحول کو کنٹرول کر سکتے ہیں، اپنی زندگی کو وہی بنا سکتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں- یا، آپ اس استحقاق کو استعمال کرنے میں کوتاہی کر سکتے ہیں جو آپ کا ہے، اپنی زندگی کو ترتیب دینے کے لیے، اس طرح اپنے آپ کو "حالات" کے وسیع سمندر پر ڈال دیا جائے گا جہاں آپ کو سمندر پر لہروں کی ایک چپ کی طرح پھینک دیا جائے گا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-

Machine Translated by Google

شیطان کی ورکشاپ

ساتویں بنیادی برائی

چھ بنیادی خوفوں کے علاوہ ایک اور برائی بھی ہے جس سے لوگ متاثر ہوتے ہیں۔ یہ ایک بھرپور مٹی ہے جس میں ناکامی کے بیج کثرت سے اگتے ہیں۔ یہ اتنا لطیف ہے کہ اس کی موجودگی کا اکثر پتہ نہیں چل پاتا۔ اس مصیبت کو صحیح طور پر خوف کے طور پر درجہ بندی نہیں کیا جا سکتا۔ یہ تمام چھ خوفوں سے زیادہ گہرائی میں بیٹھا ہوا اور اکثر مہلک ہوتا ہے۔ ایک بہتر نام کی خواہش کے لیے، آئیے ہم اس بری حساسیت کو منفی اثرات کا نام دیں۔

وہ مرد جو بڑی دولت جمع کرتے ہیں ہمیشہ اس سے خود کو بچاتے ہیں۔
برائی غربت زدہ کبھی ایسا نہیں کرتے! کسی بھی دعوت میں کامیاب ہونے والوں کو چاہیے کہ وہ اپنے دماغ کو برائی کا مقابلہ کرنے کے لیے تیار کریں۔ اگر آپ دولت جمع کرنے کے مقصد سے یہ فلسفہ پڑھ رہے ہیں، تو آپ کو اپنے آپ کو بہت احتیاط سے جانچنا چاہیے، اس بات کا تعین کرنے کے لیے کہ آپ منفی اثرات کا شکار ہیں یا نہیں۔ اگر آپ اس خود تجزیے کو نظر انداز کر دیں گے تو آپ اپنی خواہشات کے حصول کے حق سے محروم ہو جائیں گے۔

تجزیہ تلاش کریں۔ اس خود تجزیے کے لیے تیار کیے گئے سوالات کو پڑھنے کے بعد، اپنے جوابات میں اپنے آپ کو سخت حساب کتاب میں رکھیں۔ کام کو اتنی ہی احتیاط سے کریں جیسے آپ کسی دوسرے دشمن کی تلاش کریں گے جس کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ آپ گھات لگا کر آپ کا انتظار کر رہے ہیں اور اپنی غلطیوں سے نمٹیں جیسا کہ آپ کسی زیادہ ٹھوس دشمن کے ساتھ کریں گے۔

آپ ہائی وے ڈاکوؤں سے آسانی سے اپنے آپ کو بچا سکتے ہیں، کیونکہ قانون آپ کے فائدے کے لیے منظم تعاون فراہم کرتا ہے، لیکن "ساتویں بنیادی برائی" پر قابو پانا زیادہ مشکل ہے، کیونکہ یہ تب حملہ کرتی ہے جب آپ کو اس کی موجودگی کا علم نہیں ہوتا، جب آپ سو رہے ہوتے ہیں، اور جب آپ جاگتے ہیں۔ مزید برآں، اس کا ہتھیار غیر محسوس ہے، کیونکہ یہ محض دماغ کی حالت پر مشتمل ہے۔ یہ برائی اس لیے بھی خطرناک ہے کہ یہ انسان کے تجربات کی طرح مختلف شکلوں میں وارد ہوتی ہے۔ بعض اوقات یہ اپنے ہی رشتہ داروں کے اچھے الفاظ کے ذریعے ذہن میں داخل ہو جاتا ہے۔ دوسرے اوقات میں، یہ اندر سے، کسی کے اپنے ذہنی رویے کے ذریعے بور ہوتا ہے۔ یہ ہمیشہ زہر کی طرح مہلک ہوتا ہے، اگرچہ یہ اتنی جلدی مار نہیں سکتا۔

اپنے آپ کو منفی سے کیسے بچایا جائے۔ اثرات

اپنے آپ کو منفی اثرات سے بچانے کے لیے، خواہ آپ کی اپنی بنائی ہوئی ہو، یا آپ کے ارد گرد منفی لوگوں کی سرگرمیوں کا نتیجہ، پہچانیں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کہ آپ کے پاس قوتِ ارادی ہے، اور اسے مستقل استعمال میں رکھیں، جب تک کہ یہ آپ کے اپنے ذہن میں منفی اثرات کے خلاف قوت مدافعت کی دیوار نہ بنائے۔

اس حقیقت کو تسلیم کریں کہ آپ اور ہر دوسرا انسان فطرتاً کاہل، لاتعلق اور ان تمام تجاویز کے لیے حساس ہے جو آپ کی کمزوریوں سے ہم آہنگ ہیں۔

پہچانیں کہ آپ فطرت کے لحاظ سے، تمام چھ بنیادی خوفوں کے لیے حساس ہیں، اور سیٹ اپ ہیں۔ ان تمام خوفوں کا مقابلہ کرنے کی عادات۔

تسلیم کریں کہ منفی اثرات اکثر آپ کے لاشعوری دماغ کے ذریعے آپ پر کام کرتے ہیں، اس لیے ان کا پتہ لگانا مشکل ہے، اور اپنے ذہن کو ان تمام لوگوں کے خلاف بند رکھیں جو آپ کو کسی بھی طرح سے افسردہ یا حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔

اپنی دوائیوں کے سینے کو صاف کریں، گولیوں کی تمام بوتلیں پھینک دیں، اور نزلہ، درد، درد اور خیالی بیماری کی طرف جانا چھوڑ دیں۔

جان بوجھ کر ان لوگوں کی صحبت تلاش کریں جو آپ کو اپنے لیے سوچنے اور عمل کرنے کے لیے متاثر کرتے ہیں۔

پریشانیوں کی توقع نہ کریں کیونکہ ان میں مایوس نہ ہونے کا رجحان ہے۔

بلا شبہ، تمام انسانوں کی سب سے عام کمزوری یہ ہے کہ وہ اپنے ذہن کو دوسرے لوگوں کے منفی اثرات کے لیے کھلا چھوڑ دیں۔

یہ کمزوری سب سے زیادہ نقصان دہ ہے، کیونکہ زیادہ تر لوگ یہ نہیں جانتے کہ وہ اس کی لعنت میں مبتلا ہیں، اور بہت سے لوگ جو اسے تسلیم کرتے ہیں، اس کو نظر انداز کرتے ہیں یا اس کی اصلاح سے انکار کرتے ہیں جب تک کہ یہ ان کی روزمرہ کی عادات کا ایک بے قابو حصہ نہ بن جائے۔

ان لوگوں کی مدد کے لیے جو خود کو ویسا ہی دیکھنا چاہتے ہیں جیسا کہ وہ واقعی ہیں، سوالات کی درج ذیل فہرست تیار کی گئی ہے۔ سوالات پڑھیں اور اپنے جوابات بلند آواز میں بتائیں، تاکہ آپ اپنی آواز سن سکیں۔ اس سے آپ کو اپنے ساتھ سچا ہونا آسان ہو جائے گا۔

خود تجزیہ ٹیسٹ کے سوالات

کیا آپ اکثر "برا محسوس کرنے" کی شکایت کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو اس کی وجہ کیا ہے؟

کیا آپ معمولی اشتعال میں دوسرے لوگوں کی غلطی تلاش کرتے ہیں؟

کیا آپ اپنے کام میں اکثر غلطیاں کرتے ہیں، اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ اپنی گفتگو میں طنزیہ اور جارحانہ ہیں؟

کیا آپ جان بوجھ کر کسی کی صحبت سے گریز کرتے ہیں اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

کیا آپ اکثر بدہضمی کا شکار رہتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو، کیا ہے وجہ؟

کیا زندگی بیکار اور مستقبل آپ کو ناامید لگتا ہے؟ اگر ایسا ہے تو کیوں

کیا آپ کو اپنا پیشہ پسند ہے؟ اگر نہیں تو کیوں؟

کیا آپ اکثر خود پر ترس کھاتے ہیں، اور اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ ان لوگوں سے حسد کرتے ہیں جو آپ سے بالاتر ہیں؟

آپ سب سے زیادہ وقت کس کے لیے وقف کرتے ہیں، کامیابی کے بارے میں سوچتے ہیں، یا ناکامی کی؟

کیا آپ بڑے ہوتے ہی خود اعتمادی حاصل کر رہے ہیں یا کھو رہے ہیں؟

کیا آپ تمام غلطیوں سے قیمتی چیز سیکھتے ہیں؟

کیا آپ کسی رشتہ دار یا جاننے والے کو پریشان ہونے کی اجازت دے رہے ہیں؟

آپ اگر ایسا ہے تو کیوں؟

کیا آپ کبھی "بادلوں میں" ہیں اور کبھی کبھار میں

مایوسی کی گہرائیوں؟

آپ پر سب سے زیادہ متاثر کن اثر کس کا ہے؟ کیا ہے وجہ؟

کیا آپ منفی یا حوصلہ شکنی کرنے والے اثرات کو برداشت کرتے ہیں۔

کیا آپ بچ سکتے ہیں؟

کیا آپ اپنی ذاتی ظاہری شکل سے لاپرواہ ہیں؟ اگر ایسا ہے تو، کب

اور کیوں؟

کیا آپ نے سیکھا ہے کہ کیسے "اپنی پریشانیوں کو ڈوب" جانا ہے۔

ان سے ناراض ہونے کے لئے بہت مصروف ہیں؟

کیا آپ اپنے آپ کو "ریڑھ کی ہڈی کے بغیر کمزور" کہیں گے اگر آپ؟

دوسروں کو آپ کے لیے آپ کی سوچ کرنے کی اجازت دی؟

کیا آپ خود نشہ تک اندرونی غسل کو نظر انداز کرتے ہیں؟

آپ کو بدمزاج اور چڑچڑا بناتا ہے؟

کتنی روک تھام کے قابل رکاوٹیں آپ کو پریشان کرتی ہیں، اور کیوں

کیا آپ انہیں برداشت کرتے ہیں؟

کیا آپ شراب، نشہ یا سگریٹ کا سہارا لیتے ہیں تاکہ "اپنے آپ کو خاموش کر سکیں؟

اگر ایسا ہے تو آپ اس کے بجائے قوت ارادی کیوں نہیں آزماتے؟

کیا کوئی آپ کو "ننگ" کرتا ہے، اور اگر ایسا ہے تو، کس وجہ سے؟

کیا آپ کا کوئی خاص بڑا مقصد ہے، اور اگر ایسا ہے تو کیا؟

کیا یہ ہے، اور اس کے حصول کے لیے آپ نے کیا منصوبہ بنایا ہے؟

کیا آپ چھ بنیادی خوفوں میں سے کسی کا شکار ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کون سا

والے

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

آپ کے پاس کوئی ایسا طریقہ ہے جس سے آپ خود کو بچا سکیں
دوسروں کے منفی اثرات کے خلاف؟

کیا آپ جان بوجھ کر خودکار تجویز کا استعمال کرتے ہیں۔
دماغ مثبت ہے؟

آپ کس کو سب سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں، آپ کے مادی املاک، یا
اپنے خیالات کو کنٹرول کرنے کا آپ کا استحقاق؟

کیا آپ آسانی سے دوسروں سے متاثر ہوتے ہیں، اپنے خلاف
فیصلہ؟

کیا آج آپ کے اسٹاک میں قدر کی کوئی چیز شامل ہے۔
علم یا دماغ کی حالت؟

کیا آپ کو ان حالات کا سامنا ہے جو آپ کو بناتے ہیں۔
ناخوش، یا ذمہ داری سے پہلو تہی؟

کیا آپ تمام غلطیوں اور ناکامیوں کا تجزیہ کرتے ہیں اور فائدہ اٹھانے کی کوشش کرتے ہیں۔
انہیں یا، کیا آپ یہ رویہ اختیار کرتے ہیں کہ یہ آپ کا فرض نہیں ہے؟

کیا آپ اپنی تین سب سے زیادہ نقصان دہ کمزوریوں کا نام بتا سکتے ہیں؟
آپ ان کو درست کرنے کے لیے کیا کر رہے ہیں؟

کیا آپ دوسرے لوگوں کو اپنی پریشانیاں آپ تک پہنچانے کی ترغیب دیتے ہیں؟
ہمدردی کے لیے؟

کیا آپ اپنے روزمرہ کے تجربات، اسباق یا میں سے انتخاب کرتے ہیں۔
آپ کی ذاتی ترقی میں کون سی مدد کو متاثر کرتی ہے؟

کیا آپ کی موجودگی کا دوسروں پر منفی اثر پڑتا ہے؟
ایک اصول کے طور پر لوگ؟

دوسرے لوگوں کی کون سی عادتیں آپ کو سب سے زیادہ پریشان کرتی ہیں؟

کیا آپ اپنی رائے بناتے ہیں یا خود کو ہونے کی اجازت دیتے ہیں۔
دوسرے لوگوں سے متاثر؟

کیا آپ نے سیکھا ہے کہ کس طرح ذہن کی ذہنی کیفیت پیدا کی جاتی ہے۔
جس سے آپ اپنے آپ کو تمام حوصلہ شکن اثرات سے بچا سکتے ہیں؟

کیا آپ کا پیشہ آپ کو ایمان اور امید سے متاثر کرتا ہے؟

کیا آپ کافی روحانی قوتیں رکھنے کے بارے میں ہوش میں ہیں؟
آپ کو اپنے دماغ کو ہر قسم کی چیزوں سے آزاد رکھنے کے قابل بنانے کی طاقت
خوف؟

کیا آپ کا مذہب آپ کو اپنا دماغ رکھنے میں مدد کرتا ہے؟
مثبت؟

کیا آپ دوسروں کی پریشانیوں کو بانٹنا اپنا فرض سمجھتے ہیں؟ اگر
تو، کیوں؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

اگر آپ کو یقین ہے کہ "ایک پنکھ کے پرندے ایک ساتھ آتے ہیں" تو کیا؟
کیا آپ نے ان دوستوں کا مطالعہ کر کے اپنے بارے میں سیکھا ہے جن کا آپ؟
اپنی طرف متوجہ

آپ لوگوں کے درمیان کیا تعلق، اگر کوئی ہے، دیکھتے ہیں؟
جسے آپ سب سے زیادہ قریب سے جوڑتے ہیں، اور آپ کو کوئی بھی ناخوشی ہو سکتی ہے۔
تجربہ؟

کیا یہ ممکن ہو سکتا ہے کہ کوئی ایسا شخص جسے آپ سمجھتے ہوں۔
دوست بنیں، حقیقت میں، آپ کا بدترین دشمن، اس کے منفی ہونے کی وجہ سے
آپ کے دماغ پر اثر ہے؟

آپ کن اصولوں سے فیصلہ کرتے ہیں کہ کون مددگار ہے اور کون ہے۔
آپ کے لیے نقصان دہ؟

کیا آپ کے قریبی ساتھی ذہنی طور پر اعلیٰ یا کمتر ہیں۔
آپ

آپ ہر 24 گھنٹوں میں سے کتنا وقت اس کے لیے وقف کرتے ہیں:

a آپ کا پیشہ نیند کھیلنا اور آرام کرنا مفید
ب علم حاصل کرنا سادہ فضلہ ہے۔
c
d
e

آپ کے جاننے والوں میں کون ہے

a آپ کو سب سے زیادہ احتیاط کرنے کی ترغیب دیتا ہے
ب آپ کو سب سے زیادہ حوصلہ شکنی کرتا ہے دوسرے
c طریقوں سے آپ کی سب سے زیادہ مدد کرتا ہے۔
d

آپ کی سب سے بڑی پریشانی کیا ہے؟ تم اسے کیوں برداشت کرتے ہو؟
جب دوسرے آپ کو مفت، غیر منقولہ مشورے پیش کرتے ہیں، تو آپ کرتے ہیں۔
بغیر کسی سوال کے اسے قبول کریں، یا ان کے مقصد کا تجزیہ کریں؟
سب سے بڑھ کر آپ کیا چاہتے ہیں؟ کیا آپ کا ارادہ ہے؟
اسے حاصل کریں؟ کیا آپ اس کے لیے باقی تمام خواہشات کو ماتحت کرنے کو تیار ہیں؟
ایک آپ اسے حاصل کرنے کے لیے روزانہ کتنا وقت دیتے ہیں؟
کیا آپ اکثر اپنا خیال بدلتے ہیں؟ اگر ایسا ہے تو کیوں؟
کیا آپ عام طور پر جو کچھ شروع کرتے ہیں اسے ختم کرتے ہیں؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

کیا آپ آسانی سے دوسرے لوگوں کے کاروبار یا پیشہ ورانہ عنوانات، کالج کی ڈگریوں، یا دولت سے متاثر ہوتے ہیں؟

کیا آپ آسانی سے اس سے متاثر ہوتے ہیں جو دوسرے لوگ آپ کے بارے میں سوچتے ہیں یا کہتے ہیں؟

کیا آپ لوگوں کو ان کی سماجی یا مالی حیثیت کی وجہ سے پورا کرتے ہیں؟

آپ کس کو زندہ رہنے والا سب سے بڑا انسان مانتے ہیں؟ یہ شخص کس لحاظ سے اپنے آپ سے افضل ہے؟

آپ نے ان سوالوں کا مطالعہ کرنے اور جواب دینے کے لیے کتنا وقت صرف کیا ہے؟ (تجزیہ اور پوری فہرست کا جواب دینے کے لیے کم از کم ایک دن ضروری ہے۔)

اگر آپ نے ان تمام سوالات کا سچائی سے جواب دیا ہے، تو آپ اپنے بارے میں لوگوں کی اکثریت سے زیادہ جانتے ہیں۔ سوالات کا بغور مطالعہ کریں، کئی مہینوں تک ہر ہفتے ایک بار ان کے پاس واپس آئیں، اور اپنے لیے بہت قیمتی اضافی علم کی مقدار پر حیران رہ جائیں، آپ کو سوالوں کے سچائی سے جواب دینے کے آسان طریقے سے حاصل ہو جائے گا۔ اگر آپ کو کچھ سوالات کے جوابات کے بارے میں یقین نہیں ہے، تو ان لوگوں سے مشورہ لیں جو آپ کو اچھی طرح جانتے ہیں، خاص طور پر وہ لوگ جو آپ کی چاپلوسی کرنے کا کوئی مقصد نہیں رکھتے ہیں، اور اپنے آپ کو ان کی آنکھوں سے دیکھیں۔ تجربہ حیران کن ہوگا۔

آپ کا مکمل کنٹرول ہے لیکن ایک چیز، اور وہ ہے آپ کے خیالات۔ یہ سب سے اہم اور متاثر کن حقائق ہیں جو انسان کو معلوم ہیں! یہ انسان کی الہی فطرت کی عکاسی کرتا ہے۔ یہ الہی استحقاق واحد ذریعہ ہے جس کے ذریعے آپ اپنی تقدیر کو خود کنٹرول کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنے دماغ پر قابو پانے میں ناکام رہتے ہیں، تو آپ کو یقین ہوسکتا ہے کہ آپ کسی اور چیز پر قابو نہیں پائیں گے۔

اگر آپ کو اپنے مال سے لاپرواہ ہونا چاہیے تو اسے مادی چیزوں کے سلسلے میں رہنے دیں۔ آپ کا دماغ آپ کی روحانی جائیداد ہے! اس کی حفاظت کریں اور اس کا استعمال اس احتیاط کے ساتھ کریں جس کا خدائی شاہی حقدار ہے۔ اس مقصد کے لیے آپ کو وِل پاور دی گئی تھی۔

بدقسمتی سے، ان لوگوں کے خلاف کوئی قانونی تحفظ نہیں ہے جو، یا تو ڈیزائن یا جہالت سے، منفی تجویز کے ذریعے دوسروں کے ذہنوں میں زہر گھولتے ہیں۔ تباہی کی اس شکل کو بھاری قانونی سزاؤں کے ذریعے سزا دی جانی چاہیے، کیونکہ یہ کسی کے مادی چیزوں کے حصول کے امکانات کو تباہ کر سکتی ہے جو قانون کے ذریعے محفوظ ہیں۔

منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے تھامس اے ایڈیسن کو قائل کرنے کی کوشش کی کہ وہ ایسی مشین نہیں بنا سکتے جو انسانی آواز کو ریکارڈ اور دوبارہ پیدا کرے، "کیونکہ" ان کا کہنا تھا، "ایسی مشین کبھی کسی اور نے نہیں بنائی تھی۔" ایڈیسن نے کیا۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

ان پر یقین نہیں کرتے. وہ جانتا تھا کہ دماغ کچھ بھی پیدا کر سکتا ہے جو دماغ تصور اور یقین کر سکتا ہے، اور یہ علم ہی وہ چیز تھی جس نے عظیم ایڈیسن کو عام ریوڑ سے اوپر کر دیا۔

منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے FW Woolworth کو بتایا، وہ پانچ اور دس سینٹ کی فروخت پر اسٹور چلانے کی کوشش میں "بریک" ہو جائے گا۔ اس نے ان پر یقین نہیں کیا۔ وہ جانتا تھا کہ اگر وہ ایمان کے ساتھ اپنے منصوبوں کی حمایت کرتا ہے تو وہ عقل کے اندر کچھ بھی کر سکتا ہے۔
دوسرے مردوں کی منفی تجاویز کو اپنے ذہن سے دور رکھنے کے اپنے حق کا استعمال کرتے ہوئے، اس نے سو ملین ڈالر سے زیادہ کی دولت جمع کر لی۔
منفی ذہن رکھنے والے مردوں نے جارج واشنگٹن کو بتایا کہ وہ انگریزوں کی اعلیٰ ترین قوتوں کے خلاف جیتنے کی امید نہیں کر سکتا، لیکن اس نے یقین کرنے کے اپنے الٰہی حق کا استعمال کیا، اس لیے یہ کتاب ستاروں اور پٹیوں کے تحفظ کے تحت شائع ہوئی، جب کہ لارڈ کارنوالس کا نام بھولا ہوا ہے۔

شک کرنے والے تھامس نے طنزیہ انداز میں طنز کیا جب ہنری فورڈ نے اپنا پہلا تجربہ کیا۔
ڈیٹرائٹ کی سڑکوں پر خام طریقے سے بنائی گئی آٹوموبائل۔ کچھ نے کہا کہ بات کبھی عملی نہیں ہوگی۔ دوسروں نے کہا کہ کوئی بھی اس طرح کے خلاف ورزی کے لئے رقم ادا نہیں کرے گا۔

فورڈ نے کہا، "میں قابل اعتماد موٹر کے ساتھ زمین کو بیلٹ کروں گا کاریں،" اور اس نے کیا!
اپنے فیصلے پر بھروسہ کرنے کے اس کے فیصلے نے پہلے ہی اس سے کہیں زیادہ دولت جمع کر دی ہے جو اس کی اولاد کی اگلی پانچ نسلیں ضائع کر سکتی ہیں۔ وسیع دولت کے متلاشی افراد کے فائدے کے لیے، یہ یاد رکھنا چاہیے کہ ہنری فورڈ اور اس کے لیے کام کرنے والے ایک لاکھ سے زیادہ مردوں میں سے عملی طور پر واحد فرق یہ ہے کہ فورڈ کے پاس دماغ ہے اور اسے کنٹرول کرتا ہے، دوسروں کے دماغ ہوتے ہیں جن کے لیے وہ کوشش نہیں کرتے۔

ہنری فورڈ کا بار بار تذکرہ کیا گیا ہے، کیونکہ وہ حیران کن ہے۔
اس کی مثال کہ ایک آدمی اپنے ذہن اور اس پر قابو پانے کی خواہش کے ساتھ کیا کر سکتا ہے۔ اس کا ریکارڈ اس وقت کی زد میں آنے والی علیبی کے نیچے سے بنیاد کھٹکتا ہے، "مجھے کبھی موقع نہیں ملا۔" فورڈ کو بھی کبھی موقع نہیں ملا، لیکن اس نے ایک موقع پیدا کیا اور اس وقت تک استقامت کے ساتھ اس کا ساتھ دیا جب تک کہ اس نے اسے کروسس سے زیادہ امیر نہ بنا دیا۔

دماغ پر قابو رکھنا خود نظم و ضبط اور عادت کا نتیجہ ہے۔ آپ یا تو کنٹرول کریں۔
آپ کا دماغ یا یہ آپ کو کنٹرول کرتا ہے۔ کوئی ہال وے سمجھوتہ نہیں ہے۔ ذہن کو کنٹرول کرنے کے تمام طریقوں میں سب سے زیادہ عملی یہ ہے کہ اسے کسی خاص مقصد کے ساتھ مصروف رکھنے کی عادت، جس کی حمایت ایک خاص منصوبہ بندی سے ہو۔ کسی بھی آدمی کے ریکارڈ کا مطالعہ کریں جو قابل ذکر کامیابی حاصل کرتا ہے، اور آپ دیکھیں گے کہ اس پر کنٹرول ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

اس کا اپنا دماغ، اس کے علاوہ، کہ وہ اس کنٹرول کو استعمال کرتا ہے اور اسے کی طرف لے جاتا ہے۔
مقررہ مقاصد کا حصول۔ اس کنٹرول کے بغیر کامیابی ممکن نہیں۔

"پچون سات" مشہور الیبیس

بذریعہ اولڈ مین IF

جو لوگ کامیاب نہیں ہوتے ان میں ایک امتیازی خصلت مشترک ہوتی ہے۔ وہ
ناکامی کی تمام وجوہات کو جانیں ، اور ان کے پاس وہ چیز ہے جس کے بارے میں وہ ایئر ٹائٹ alibis سمجھتے ہیں۔
ان کی اپنی کامیابی کی کمی کو بیان کریں۔

ان میں سے کچھ alibis ہوشیار ہیں، اور ان میں سے کچھ کی طرف سے جائز ہے
حقائق لیکن alibis پیسے کے لئے استعمال نہیں کیا جا سکتا. دنیا صرف ایک کو جاننا چاہتی ہے۔
بات -کیا آپ نے کامیابی حاصل کی ہے؟
ایک کردار تجزیہ کار نے سب سے زیادہ استعمال ہونے والے alibis کی فہرست مرتب کی۔ جیسا کہ
آپ فہرست کو پڑھیں، اپنے آپ کو بغور جائزہ لیں، اور ان میں سے کتنے کا تعین کریں۔
alibis، اگر کوئی ہے، آپ کی اپنی ملکیت ہیں۔ پیش کردہ فلسفہ بھی یاد رکھیں
اس کتاب میں ان میں سے ہر ایک کو متروک کر دیا گیا ہے۔

اگر میرے پاس ٔبیوی اور خاندان نہ ہوتا۔
اگر میرے پاس کافی "پل" ہوتا۔ . .
اگر میرے پاس پیسے ہوتے۔ . .
اگر میری تعلیم اچھی ہوتی:
اگر مجھے نوکری مل جاتی۔ . .
اگر میری صحت اچھی ہوتی۔ . .
اگر میرے پاس صرف وقت ہوتا۔ . .
اگر وقت بہتر ہوتا۔ . .
اگر دوسرے لوگ ٔمجھے سمجھتے ہیں۔
اگر میرے اردگرد کے حالات صرف مختلف تھے۔ . .
اگر میں اپنی زندگی دوبارہ جی سکتا ہوں۔ . .
اگز میں اس سے نہیں ڈرتا کہ "وہ" کیا کہیں گے۔
اگر مجھے موقع دیا جاتا۔ . .
اگر مجھے اب موقع ملا۔ . .
اگر دوسرے لوگوں کے پاس "یہ میرے لیے نہیں ہے"۔ . .
اگر مجھے روکنے کے لئے کچھ نہیں ہوتا ہے۔ . .
اگر میں صرف چھوٹا ہوتا۔ . .
اگر میں صرف وہی کرسکتا ہوں جو میں چاہتا ہوں۔ . .
اگر میں امیر پیدا ہوا ہوتا۔ . .

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

اگر میں "صحیح لوگوں" سے مل سکتا ہوں۔ . .

اگر میرے پاس وہ ہنر ہوتا جو کچھ لوگوں میں ہوتا ہے۔ . .

اگر میں نے ہمت کی تو اپنے آپ پر زور دے دوں۔ . .

اگر میں نے صرف ماضی کے مواقع کو قبول کیا ہوتا۔ . .

اگر لوگ میرے اعصاب پر نہیں اترتے۔ . .

اگر مجھے گھر نہیں رکھنا پڑتا اور بچوں کی دیکھ بھال کرنا پڑتا۔

اگر میں کچھ پیسے بچا سکتا ہوں۔ . .

اگر باس نے صرف میری تعریف کی۔ . .

اگر میرے پاس صرف میری مدد کرنے والا کوئی ہوتا۔ . .

اگر میرے گھر والوں نے مجھے سمجھا۔ . .

اگر میں کسی بڑے شہر میں رہتا۔ . .

اگر میں ابھی شروع کر سکتا ہوں۔ . .

اگر میں صرف آزاد ہوتا۔ . .

اگر مجھے کچھ لوگوں کی شخصیت ہوتی۔ . .

اگر میں اتنا موٹا نہ ہوتا۔ . .

اگر میری صلاحیتوں کا پتہ چل جاتا۔ . .

اگر مجھے صرف ایک "بریک" مل سکتا ہے۔ . .

اگر میں صرف قرض سے نکل سکتا ہوں۔ . .

اگر میں ناکام نہ ہوتا۔ . .

اگر میں صرف جانتا تھا کہ کیسے۔ . .

اگر سب میری مخالفت نہ کرتے۔ . .

اگر مجھے اتنی پریشانیاں نہ ہوتیں۔ . .

اگر میں صحیح شخص سے شادی کر سکتا ہوں۔ . .

اگر لوگ اتنے بیوقوف نہ ہوتے۔ . .

اگر میرا خاندان اتنا اسراف نہ ہوتا۔ . .

اگر مجھے خود پر یقین ہوتا۔ . .

اگر قسمت میرے خلاف نہ ہوتی۔ . .

اگر میں غلط ستارے کے نیچے پیدا نہ ہوا ہوتا۔ . .

اگر یہ سچ نہ ہوتا کہ "جو ہونا ہے وہ ہو جائے گا"۔ . .

اگر مجھے اتنی محنت نہ کرنی پڑتی۔ . .

اگر میں نے اپنا پیسہ نہیں کھویا ہوتا۔ . .

اگر میں کسی دوسرے محلے میں رہتا ہوں۔ . .

اگر میرے پاس "ماضی" نہیں تھا۔ . .

اگر میرا صرف اپنا کوئی کاروبار ہوتا۔ . .

اگر دوسرے لوگ صرف میری بات سنیں گے۔ . .

اگر * * *اور یہ ان سب میں سب سے بڑا ہے * * *میں خود کو اپنے جیسا دیکھنے کی ہمت رکھتا ہوں واقعی میں ہوں، میں یہ جانوں گا کہ میرے ساتھ کیا غلط ہے، اور اسے درست کروں گا، پھر ہو سکتا ہے۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو پر تربیت:
www.think-and-grow-rich-ebook.com

Machine Translated by Google

اپنی غلطیوں سے فائدہ اٹھانے اور دوسروں کے تجربے سے کچھ سیکھنے کا موقع، کیونکہ میں جانتا ہوں کہ میرے ساتھ کچھ غلط ہے، یا میں اب وہ جگہ ہوتا جہاں میں ہوتا اگر میں نے اپنی کمزوریوں کا تجزیہ کرنے میں زیادہ وقت صرف کیا ہوتا، اور ان کا احاطہ کرنے کے لیے alibis بنانے میں کم وقت لگتا۔

alibis کی تعمیر جس کے ساتھ ناکامی کو دور کرنے کی وضاحت کرنا ایک قومی تفریح ہے۔ عادت اتنی ہی پرانی ہے جتنی نسل انسانی، اور کامیابی کے لیے مہلک ہے! لوگ اپنے پالتو جانوروں سے کیوں چمٹے رہتے ہیں؟ جواب واضح ہے۔ وہ اپنے alibis کا دفاع کرتے ہیں کیونکہ وہ انہیں تخلیق کرتے ہیں! ایک آدمی کی علیبی اس کے اپنے تخیل کا بچہ ہے۔ یہ انسانی فطرت ہے کہ وہ اپنے دماغ کے بچے کا دفاع کرے۔

alibis کی تعمیر ایک گہری عادت ہے. عادات کو توڑنا مشکل ہے، خاص طور پر جب وہ ہمارے کسی کام کا جواز فراہم کرتی ہیں۔ افلاطون کے ذہن میں یہ سچائی تھی جب اس نے کہا تھا، "پہلی اور بہترین فتح نفس پر فتح حاصل کرنا ہے۔ نفس پر فتح پانا ہر چیز میں سب سے زیادہ شرمناک اور گھٹیا ہے۔"

ایک اور فلسفی کے ذہن میں بھی یہی خیال تھا جب اس نے کہا، "یہ تھا۔ میرے لیے ایک بڑا تعجب اس وقت ہوا جب میں نے دریافت کیا کہ زیادہ تر بدصورتی جو میں نے دوسروں میں دیکھی تھی، وہ میری اپنی فطرت کی عکاسی تھی۔"

ایلبرٹ ہبارڈ نے کہا، "یہ ہمیشہ میرے لیے ایک معمہ رہا ہے، لوگ اپنی کمزوریوں کو چھپانے کے لیے جان بوجھ کر خود کو بیوقوف بنانے میں اتنا وقت کیوں صرف کرتے ہیں۔ اگر مختلف طریقے سے استعمال کیا جائے تو یہی وقت کمزوری کو دور کرنے کے لیے کافی ہو گا، پھر کسی الیبیس کی ضرورت نہیں پڑے گی۔"

جدائی میں، میں آپ کو یاد دلاؤں گا کہ "زندگی ایک بساط ہے، اور کھلاڑی آپ کے سامنے TIME ہے۔ اگر آپ حرکت کرنے سے پہلے ہچکچاتے ہیں، یا فوری طور پر آگے بڑھنے میں کوتاہی کرتے ہیں، تو آپ کے آدمیوں کو TIME تک بورڈ سے مٹا دیا جائے گا۔ آپ ایک ایسے پارٹنر کے خلاف کھیل رہے ہیں جو بے راہ روی کو برداشت نہیں کرے گا!"

پہلے آپ کے پاس منطقی عذر ہو سکتا ہے کہ آپ نے جو کچھ بھی پوچھا تھا اس کے ساتھ زندگی کو آنے پر مجبور نہیں کیا تھا، لیکن وہ alibi اب متروک ہے، کیونکہ آپ کے پاس ماسٹر کی ہے جو زندگی کی بے پناہ دولت کے دروازے کھول دیتی ہے۔

ماسٹر کلید غیر محسوس ہے، لیکن یہ طاقتور ہے! یہ آپ کے اپنے ذہن میں دولت کی ایک خاص شکل کے لیے ایک جلتی ہوئی خواہش پیدا کرنے کا اعزاز ہے ۔
کلید کے استعمال پر کوئی جرمانہ نہیں ہے، لیکن اگر آپ اسے استعمال نہیں کرتے ہیں تو آپ کو ایک قیمت ادا کرنی ہوگی۔ قیمت FAILURE ہے۔ اگر آپ کلید کو استعمال کرنے کے لیے ڈالتے ہیں تو شاندار تناسب کا انعام ہے۔ یہ اطمینان ہے جو ہر اس شخص کو ملتا ہے جو خود کو فتح کرتے ہیں اور زندگی کو جو کچھ بھی مانگا جاتا ہے ادا کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔

اجر آپ کی کوشش کے قابل ہے. کیا آپ شروعات کریں گے اور بنیں گے۔
قائل؟

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے پڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"اگر ہمارا تعلق ہے،" امر ایمرسن نے کہا، "ہم ملیں گے۔" اختتام پر،
کیا میں اس کی سوچ کو مستعار لے سکتا ہوں، اور کہوں، "اگر ہم رشتہ دار ہیں، تو ہم ان صفحات کے ذریعے ملے ہیں۔"

اختتام

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: www.think-and-grow-rich-ebook.com پر

Machine Translated by Google

"سوچیں اور امیر بنیں" سے آگے بڑھنا

اپنے خیالات کو عملی جامہ پہنانے کا طریقہ دریافت کریں ۔

نیپولین ہل کی ویڈیوز دیکھیں اور "سوچیں اور امیر بنیں" کو سنیں آن لائن

Think-and-Grow-Rich-eBook.comپر مزید معلومات حاصل کریں۔

کیا آپ اس ای بک کے تصورات سے مایوس، پھنس گئے یا مغلوب محسوس کرتے ہیں؟
مفت آڈیو کے ساتھ آگے بڑھنا شروع کرنے کا طریقہ دریافت کریں۔ اور ویڈیو تربیت: and-grow-rich-ebook.com
پر www.think-